ISSN 0131-7652

ЭКО



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА — ПАМЯТЬ ОБЩЕСТВА

УТРО СОВЕТСКИХ АКЦИЙ

БОЛЬШОЕ СПАСИБО ЗА ЖИЛЬЕ

ЗАКОН МЕРФИ. КНИГА ВТОРАЯ





ЧИТАТЕЛЬ И ЖУРНАЛ

Журналы и газеты говорят о судьбе людей. ЭКО должен писать о судьбах экономических идей.

В.С. ЮРОВСКИЙ. Харьков

Каждый номер ЭКО жду с нетерпением. Но нужно давать прогнозы по состоянию экономики хотя бы на ближайшее время, а также анализ воздействия на экономику мер, принятых с 1985 года. Хотелось, чтобы ЭКО снова стал проблемно острым, как и в 1983 году, когда он предварял события.

Д. САФРОНОВ, инженер. Ленинград

Только не надо делать ЭКО сенсационным журналом. Печатайте письма, статьи и другой оригинальный материал без купюр и комментариев.

С.В..ГУЛЯЕВ, инженер. Москва

Профсоюзный комитет совхоза-комбината «Пуща-Водица» искренне надеется на помощь коллектива журнала «ЭКО» в изучении проблемы соотношения темпов роста производительности труда и средней заработной платы.

Было бы полезно и любопытно, по-видимому, не только прочесть серию очерков об авторах аксиомы («закона») о необходимости превышения темпов роста производительности труда над темпами роста заработной платы, а также об истории этой аксиомы, ... каково отношение к ней крупных ученых-экономистов СССР и зарубежных стран...

Л. К. КОВАЛЕНКО, Л. Г. КАРПЕНЧУК,
Ордена Трудового Красного Знамени
совхоз-комбинат «Пуща-Водица». Киев

Сиюминутную пользу Ваши материалы дают не так часто. Журнал дает нечто большее: он определяет уровень подхода к решению производственных проблем, предостерегает от возможных ошибок, что во сто крат важнее. Сошлюсь на свой опыт. При переходе нашей бригады на хозрасчет я перебрал все свои подшивки Вашего журнала (за 13 лет) и перечитал все, что Вы писали о бригадах и бригадных формах организации труда. Вы создаете задел на будущее, работаете на стратегию.

О. В. ЮНАШ, рабочий. Альметьевск

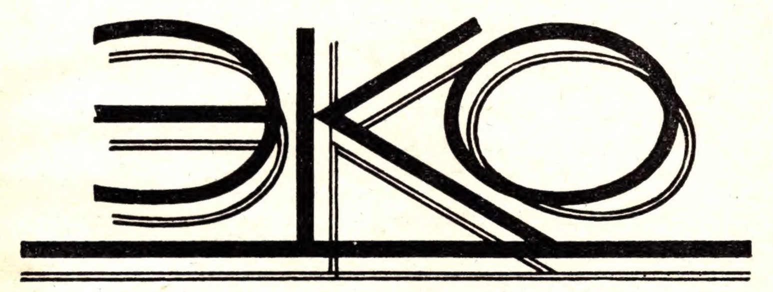
Не надо «громить» экономическую публицистику в литературно-художественных журналах. Следует быть благодарными ей за будоражащие мысль острые постановки. Нужно идти дальше, используя этот материал как один из исходных для глубокой научной проработки актуальных проблем.

А. М. ИЛЫШЕВ,
Институт экономики Уральского отделения АН СССР.
Свердловск

Требуется шире отражать проблемы экологии. Особенный интерес для меня представляет проблема малых речек, ручьев, родников. Возможно, где-то есть опыт по их эффективной очистке, восстановлению. Интересны также способы повышения эффективности небольших производств.

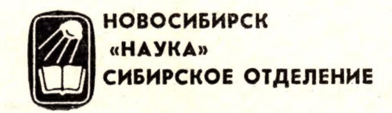
Э. А. ЯКОВЛЕВА,
Шушенское, Красноярский край

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



ИЗДАЕТСЯ С 1970 ГОДА
ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

1 (175) 1989



НОВОСИБИРСК
«НАУКА»
СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ



Номер готовили:
Т. М. БОЙКО, Т. Р. БОЛДЫРЕВА,
М. Д. КАЗАКЕВИЧ, В. С. ЛАВРОВ,
Н. К. МАКСИМОВА, Л. Ф. РОМАНОВА,
В. Г. РУБЕНЧИК, А. В. СОБОЛЕВСКИЙ,
Г. М. ЧЕВЕРДА, Д. С. ШПИЛЬФОЙГЕЛЬ,
Л. А. ЩЕРБАКОВА



Адрес редакции:
630090, Новосибирск, 90,
проспект
Академика Лаврентьева, 17,
телефон 35-67-83

Заведующая редакцией З. Г. БАГЛАЙ
Технический редактор Г. М. ЖВАКИНА
Корректоры Н. М. ГОРБАЧЕВА,
В. В. БОРИСОВА

Сдано в набор 3.09.88. Подписано к печати 1.12.88. МН-01100. Формат $84 \times 108^1/_{32}$. Высокая печать. Усл. печ. л. 10,1. Усл. кр.-отт. 12,41. Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 175 000 экз. Заказ 413.

Ордена Трудового Красного Знамени
издательство «Наука»,
Сибирское отделение,
630099, Новосибирск, Советская, 18.

4-я типография издательства «Наука»,
630077, Новосибирск, Станиславского, 25.

страничка редактора

И ТРАДИЦИИ, И ОБНОВЛЕНИЕ

ДИАЛОГ ГЛАВНЫХ РЕДАКТОРОВ „ЭКО“

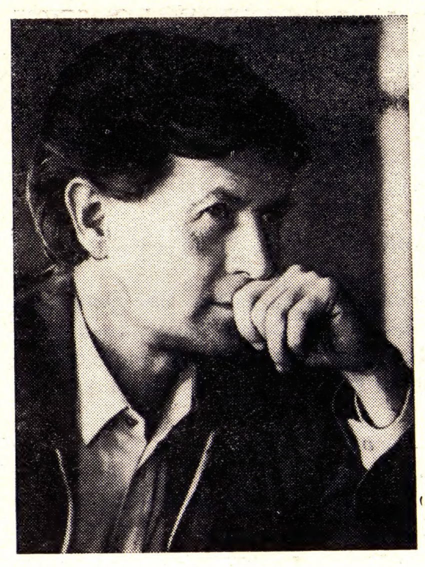
«В редакции, как и во всей стране, происходят большие перемены. Сменилось руководство журнала. Изменятся ли его содержание и направленность, сохранится ли прежняя ориентация?» Такие вопросы стали задавать читатели, когда в № 11/88 на титульном листе увидели список нового состава редколлегии.

Изменения в журнале, взволновавшие читателей, фактически произошли значительно раньше: новый главный редактор был утвержден еще весной прошлого года, а весь новый состав редколлегии — в начале сентября. Последние номера ушедшего года своим содержанием отчасти могут ответить на вопрос, какие изменения происходят в журнале. Развеять оставшиеся сомнения согласились Абел Гезевич Аганбегян, академик-секретарь Отделения экономики АН СССР, и сменивший его у «руля» руководства журналом Александр Григорьевич Гранберг, член-корреспондент АН СССР, директор Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР.

— Как гласит поговорка, прошлое — учитель настоящего. Будущего — тем более. Поэтому, прежде чем говорить о том, каким будет журнал, заглянем в истоки. Один из читателей назвал «ЭКО» «буревестником перестройки». Насколько близка эта метафора к реальной действительности?

А. А.: — Я считаю, наш успех был связан с тем, что читатель семидесятых годов просто изголодался по объективной, правдивой информации, а журнал с самого начала не присоединился к хору тех, кто громко говорил в основном о достижениях и лишь вскользь останавливался «на отдельных недостатках».

Нам — членам редколлегии «ЭКО», ученым Института экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, идеи которых «подпитывали» журнал, была очевидна цена этих гимнов и рапортов. В те годы развитие нашего общества замедлилось и даже пошло вспять. Стра-



А. Г. ГРАНБЕРГ

на все больше и больше отставала, но в прессе подогревалась иллюзия, что мы процветаем. Работы института с грифом «совершенно секретно» пылились на полках многих руководящих учреждений, и даже те немногие доверенные лица, кто имел «доступ», мало ими интересовались. В такой ситуации было естественным желание довести до широкого круга людей объективные оценки происходящих экономических процессов. На этой волне рос и интерес к журналу.

А. Г.: — Я тоже считаю, что главное в «ЭКО» 70-х годов — видение мира без розовых очков. Это и определяло особое отношение к нам читателей. Журналу всегда было свойственно критическое отношение к действительности, и эта направленность сохранится. Но сейчас время иное. Все издания заполнены критикой, поэтому нам надо переносить центр тяжести на позитивную программу. Журнал действительно готовил перестройку тем, что опережал многие принятые на высшем уровне решения. Например, по развитию коллективных форм организации труда, совершенствованию хозяйственного механизма. Можно еще назвать проблемы, где журнал выступил как застрельщик нового,— управленческое консультирование, совершенствование экономических показателей, социалистическая предприимчивость, широкий переход к революционным технологиям и многое другое.

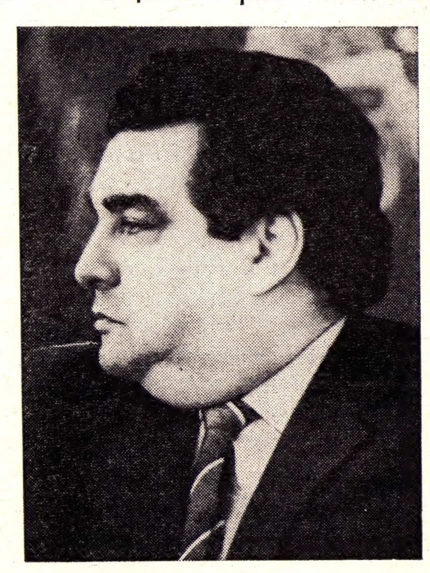
А. А.: — Много ярких имен, интересных материалов можно назвать в нашем журнале. Путевку в жизнь нам дал патриарх экономической науки академик С. Г. Струмилин, воспоминаниями которого был открыт первый номер «ЭКО». Ему мы обязаны острым рассмотрением проблем хозяйственного механизма. «ЭКО» готовил его перестройку, всегда выступал за развитие рынка и переход к эконо-

мическим методам управления, за расширение материальных стимулов.

Мы глубоко благодарны нашим авторам — экономистам, юристам, хозяйственникам, которые активно за это боролись. Вспоминаются острые статьи о проблемах активизации товарно-денежных отношений нашего любимого автора Александра Михайловича Бирмана. Или Евсея Григорьевича Либермана, с которым мы на протяжении многих лет сотрудничали. Это человек, который внес огромный вклад в развитие экономических методов и подготовку реформы 1965 г. Многие зачитывались яркими статьями Георгия Андреевича Кулагина, работавшего директором Ленинградского станкостроительного объединения имени Я. М. Свердлова.

Очень важно, что наш журнал много внимания уделяет экономическим проблемам НТП, его направлениям. Нам удалось заложить основу союза экономистов и ученых-естествоиспытателей, специалистов по техническим наукам, крупных инженеров. В общем экономика — дело не только экономистов: это дело всего народа, так же как школа — дело не только учителей, а всего общества. И этот союз очень важно укреплять. У нас была целая серия статей на эти темы. Вспомним очерк И. Огнева «Судьба технологии»— о печальной судьбе гидродобычи и тех, кто отстаивал этот прогрессивный метод, статьи об открытии А. А. Дерибаса — сварке взрывом.

Немаловажное достоинство «ЭКО» в том, что это неофициальный журнал,— он свободен от ведомственных пристрастий и может отстаивать собственную точку зрения. На нас никто не обязан подписываться, как обязаны ведомственные организации подписываться на журналы своих ведомств.



А. Г. АГАНБЕГЯН

На «ЭКО» подписывается тот, кто хочет. Мы единственный в стране экономический журнал, где основная подписка — индивидуальная, а не учреждений. И люди тратят на нас свои деньги. За 19 лет тираж журнала вырос с 8 до 150 тыс. экземпляров, и мы надеемся, что это не предел.

— А что не удалось сделать за эти годы?

А. А.: — По крупному счету всем нам вместе, и журналу тоже, не удалось преодолеть застой. Мы видели, как «перекашивает» нашу экономику, но не обо всем могли писать в журнале. Хотя институт более 10 лет назад не раз обращался с официальными записками, содержавшими негативные оценки. Например, в нашей записке 1979 г. в правительство был сделан вывод: «Экономика СССР стоит перед катастрофой». Но подвигнуть брежневское руководство на осуществление крупных мер, увы, не удалось. Не удалось во многом и поддержать прогрессивные эксперименты. Был загублен щекинский эксперимент, не удалось отстоять от вырождения и бригадный подряд — он превратился в формальный. Не смогли мы продвинуть у себя полезное из опыта Венгрии, хотя опубликовали много статей. Не удалось даже спасти известного экспериментатора в сельском хозяйстве Ивана Никифоровича Худенко: когда его посадили в тюрьму, Т. И. Заславская и я обратились с письмом к Кунаеву, но безрезультатно.

Мало что дала наша битва по отдельным техническим проблемам: так и не пошли ни сварка взрывом, ни гидродобыча, ни даже моющие средства на основе поверхностно-активных веществ. Самое большее — какие-то частные улучшения.

Мало продвинулись мы в разработке современной экономической теории социализма, поэтому в перестройку вошли без достаточного теоретического осмысления, хотя и с общей концепцией. Это наша беда. Конечно, задел был: были ученые, были идеи, интересные разработки, далеко идущие предложения. Но надо взглянуть правде в глаза: целостной концепции управления мы так и не создали. Экономическая наука оказалась в состоянии кризиса, из которого она, я считаю, постепенно выходит.

Второй важнейший момент — в журнале мало внимания уделялось организации производства, управления, хотя именно это — наш профиль. Больше всего мы страдаем от низкой организации, потом уже от плохой техники. При тех

же людях можно сделать гораздо больше за счет разумной организации производства, организационно-экономических мер, экономической системы.

В журнале по современным меркам было мало дискуссий, столкновений идей, мнений.

В стране катастрофически отставала социальная сфера. Журнал обращался к этой проблеме, но все же действенных материалов по проблемам народного благосостояния, уровня жизни, обеспеченности жильем, организации службы быта, медицинского обслуживания было немного.

А. Г.: — Видимо, все это и привело к тому, что за последний год подписка не выросла...

— А не связано ли это с тем, что круг потенциальных читателей журнала исчерпан? На кого был рассчитан «ЭКО» в момент его рождения и намерен ли он привлекать новые слои читателей?

А. А.: —«ЭКО» зарождался как журнал принципиально нового типа: он должен был стать мостом между наукой и практикой, не только популяризировать среди широкого круга читателей проблемы экономической теории, но и освещать передовой опыт, накопленный в нашей стране и за рубежом.

Мы рассчитывали на прогрессивно мыслящих и действующих руководителей народного хозяйства на всех уровнях, от Госплана и министерств до предприятий, которые нуждались в научной оценке происходящего, в расширении экономического кругозора. Соответственно, как показывают анкеты, диапазон наших читателей очень широк — от рабочего до министра. Самые массовые читатели — инженеры, работающие в цехах, технических отделах, конструкторских бюро. Немало и директоров предприятий.

— **А. Г.:** — Я полностью разделяю первоначальную идею журнала. Он и в будущем будет рассчитан прежде всего на деловых людей, активных участников экономической жизни, на тех, кому нужны новые экономические идеи, понимание путей решения насущных экономических проблем. Журнал читают прежде всего работники управления всех уровней. По нашим данным, 51% читателей — производственники: «ЭКО» для них основной журнал, и я надеюсь, останется таковым.

А. А.: — Среди читателей журнала примерно треть научных сотрудников, работников КБ и лабораторий, препо-

давателей и даже студентов вузов. Каждый шестой читатель имеет ученую степень.

А. Г.: — Для научных работников это — второй или даже третий журнал. Первый, как показали обследования,— это технические и специальные журналы, а также «Вопросы экономики», «Плановое хозяйство», «Бухгалтерский учет». Женщины среди наших читателей в меньшинстве — 18 %. Мне кажется, «ЭКО» выиграет, если станет семейным журналом, если жены и дети найдут в нем что-то интересное и для себя. Пусть немного, но пусть это, как говорится, западет в душу. Особенно молодежи — школьникам, студентам.

А. А.: — Мы, действительно, мало обращались к молодым людям. За годы, которые выпускается журнал, на наших идеях могло бы вырасти целое поколение с новым экономическим мышлением. Но мы этого не сделали, не удалось.

А. Г.: — Экономику обязательно надо преподавать в школе. Делалась попытка ввести курс основ экономических знаний при реформе школы, но она была отвергнута. Мы обязаны ликвидировать это «белое пятно» и поэтому ищем авторов, способных писать интересно и для школьников.

Но при этом прежняя ориентация журнала сохранится. Для читателя-практика он не должен стать чем-то средним между «Литературной газетой» и «Наукой и жизнью». Это означало бы, что «ЭКО» не выполняет свою главную задачу. Мы не хотим терять своего, кровного читателя, который из всей периодики первым откроет «ЭКО». Редакция постоянно изучает свою аудиторию, и эта работа будет продолжена и расширена на современной информационно-технической базе. О привлечении новых массовых групп читателей лучше говорить как о сверхзадаче. Главное, я считаю, в другом: журнал еще не дошел до всех своих потенциальных читателей. И хотя «ЭКО»— самый массовый экономический журнал в стране, но ведь на многих тысячах промышленных предприятий журнал не получают!

А. А.: — Когда «ЭКО» создавался, мы думали о полумиллионном тираже. Или задача была нереальная, или мы недостаточно себя проявили. Думаю, скорее, второе. Поначалу, на фоне падения интереса к другим экономическим изданиям, тираж «ЭКО» быстро рос. Последние годы его аудитория не прирастает, хотя интерес к экономике пере-

хлестывает через край, экономическая публицистика стала, пожалуй, популярнее, чем художественная литература.

А. Г.: — Мы стали отставать от событий, не привлекли вовремя новых интересных авторов. Упустили тот момент, когда надо было решительно обновляться, выдвинуть свежие идеи, изменить свой художественный облик. Ведь в конце концов все теряет прелесть новизны. И об этом неоднократно писали нам читатели. Думаю, что журнал не стал хуже, но сейчас этого слишком мало. Все сильнее давали о себе знать отставание полиграфической базы, непомерно длинный цикл издания, что мешало нам оперативно откликаться на злободневные события. В результате нередко бывало, что материалы мы готовили быстро, а в других изданиях они выходили раньше.

— А что означает смена руководства журнала! Что это — естественный процесс или «дворцовый переворот»!

А. А.: — Я отказался от поста главного редактора не потому, что боюсь трудностей, которые ожидают в период гласности каждый журнал, в том числе и наш. «ЭКО»— лучшее, что мне удалось сделать в жизни. В 1985 г. я переехал в Москву, но продолжал руководить журналом, тем более что с самого начала журнал имел московскую часть редколлегии. Но руководить новосибирской редакцией из Москвы, конечно, ненормально, и долго затягивать этот период было нельзя. Я подчинился известному решению — и я его полностью разделяю — о более жесткой ротации кадров. Для главных редакторов и редакционных коллегий изданий Академии наук установлен срок их полномочий — не более двух раз по пять лет. Все экономические и большинство других журналов сменили руководителей.

Я убежден, что любое издание нуждается в регулярном обновлении своих кадров, идей и форм общения с читателями. Для этого нужны более молодые люди, и я надеюсь, что они пойдут дальше. А я продолжу работу в «ЭКО» как член редколлегии.

А. Г.: — В журнале не произошло «дворцового переворота», поскольку связи двух составов редколлегий — старого и нового — довольно прочны. Преемственность сохранится. Лично я членом редколлегии стал в 1979 г., а после отъезда Абела Гезевича — директором Института экономики СО АН СССР. Так что можно сказать: я не только «вместо» него, но и «вместе» с ним.

Пользуюсь случаем высказать свою благодарность членам редколлегии, которые вместе прошли долгий и тернистый путь создания, становления и развития «ЭКО». Они остались почетными членами редколлегии, будут участвовать в ее расширенных заседаниях, на которых мы будем обсуждать принципиальные вопросы развития журнала.

— Читатели спрашивают: не скажется ли на журнале уход из редколлегии академиков Л. И. Абалкина, Т. И. Заславской, члена-корреспондента АН СССР П. Г. Бунича и других известных ученых?

А. Г.: — Во-первых, они останутся нашими авторами, и мы надеемся, что выступать на страницах «ЭКО» они будут еще чаще, чем раньше.

Во-вторых, хочу напомнить, что в состав первых редколлегий «ЭКО» «призыва» 1970 и 1979 гг. наряду с известными учеными-экономистами, руководителями предприятий, входили молодые кандидаты и доктора наук, а академиков вообще не было. Журнал рос, а вместе с ним росли и его создатели. Многие из бывших членов редколлегии возглавили крупнейшие московские институты, центральные ведомства. Сейчас Л. И. Абалкин — академик, член Президиума АН СССР, Ю. И. Тычков — заместитель министра, Е. Г. Антосенков — директор НИИТруда, Т. И. Заславская руководит Центром по изучению общественного мнения, Л. И. Козлов — председатель СОПСа, В. Н. Щукин — директор ЦЭНИИ при Госплане РСФСР. Постепенно соотношение между московской и новосибирской частью редколлегии изменилось в пользу Москвы, что не способствовало работе редакции в Новосибирске.

Открыв № 12 за прошлый год, на обороте обложки которого представлен новый состав редколлегии, читатели увидят, что в нее наряду с известными учеными-экономистами и производственниками, работниками центральных органов вошли молодые ученые, перед которыми — я верю — большая дорога.

А. А.: — Люди решают все. Колоссальный взлет «Нового мира», «Знамени», «Огонька» во многом связан со сменой редакторов.

— Эти журналы привлекают к себе лучшие силы, печатают острые и нетривиальные статьи об экономике. Каким будет «ЭКО» в обстановке жесткой конкуренции? Каким

видится его место среди экономических, и не только экономических, изданий?

А. А.: — Да, многие журналы дают интереснейшие экономические статьи. В «Новом мире», «Знамени», «Огоньке», «Литературной газете» и раньше поднимались серьезные экономические проблемы. Но это отдельные разрозненные статьи, из которых не получишь представления о том, куда движется экономика и как ею управлять. Нет цельной экономической системы. Да это и не входит в задачу этих изданий. Они пишут сегодня об экономике, завтра об истории, а больше всего — о нравственности. А ведь круг людей, интересующихся экономикой и профессионально занятых деятельностью в области экономики,— деловых людей, очень широк. И нам надо в условиях гласности создать новое лицо журнала. Мы многое прозевали, другие издания перестраивались быстрее, фактически начали новую жизнь.

А. Г.: — Я не считаю, что мы должны конкурировать с толстыми литературными журналами или с «Огоньком». У нас другие задачи. Скорее, нам надо сотрудничать, освещать проблемы с разных позиций, в разной форме. Такое сотрудничество у нас было и раньше. Например, совместный с журналом «Новый мир» «круглый стол» по проблемам экологии. Жаль, что публикация прошла только в «ЭКО», столичная цензура его не пропустила.

Мы собираемся установить контакты с близкими по духу центральными газетами, используя их оперативность: в газете — анонс, краткое изложение сути проблемы, в «ЭКО»— журнальный вариант. Вообще мы готовы к партнерству с другими изданиями как в стране, так и за рубежом. Такой обмен информацией — на благо читателю. Но я не могу себе представить, чтобы художественный журнал мог дать фору «ЭКО» в теоретических статьях, анализе передового опыта, научных консультациях по проблемам управления. Правда, безоговорочно признаем, что эти издания заметно «подняли планку» экономической публицистики.

— На вопросе об экономической публицистике хотелось бы остановиться подробнее. Многие читатели пишут о том, что «властителями умов» становятся не профессиональные экономисты, а журналисты, которые пишут на экономические темы...

А. Г.: — Я не стал бы так резко противопоставлять экономическую науку и экономическую публицистику. Во-первых, в «ЭКО» с первых лет его существования выступали многие известные публицисты — А. Аграновский, А. Нежный, Н. Андреев, А. Левиков и другие. Мы печатали очерки производственников, ученых. Любимая читателями рубрика «Портреты деловых людей»— тоже публицистика! Так что в «ЭКО» мы стремились использовать возможности этого жанра. Публицистика показывает яркий, свежий срез действительности, будит мысль, привлекает внимание к острейшим проблемам, воздействует на эмоции, раскрывает роль человека в экономических процессах. Это — своего рода «разведка боем». Но она не может дать исчерпывающий анализ закономерностей экономических процессов, тем более количественный, хотя хорошая публицистика часто предвосхищает научный анализ проблемы. Хлеб экономиста — строгие факты, цифры. Кропотливые экономические исследования не так эффектны, но без них фейерверки идей рискуют сгореть, не оставив следа.

Возьмем, скажем, такой вопрос. Сейчас много говорят о том, чтó должна экономика давать социальной сфере. Но ведь не менее существенна и обратная связь. Надо изучать закономерности потребительского поведения, как влияют условия труда, распределения, организация зарплаты на производительность труда, фондоотдачу, какие результаты дадут те или иные нововведения в социальной области. К сожалению, 25—30 лет назад мы были в таких исследованиях ближе к высоким рубежам, чем теперь. Охотников заниматься этим поубавилось. Поэтому нередко планы и прогнозы исходят из самых приблизительных воззрений.

Публицистическую линию в журнале мы будем продолжать и развивать. Надеюсь, что читатели смогут именно у нас прочесть новые очерки А. Нуйкина, В. Селюнина, Н. Шмелева, новых талантливых литераторов. Здесь трудная задача — определить свою линию среди многочисленных выступлений публицистов по экономическим проблемам. Тем более что идет массовая пропаганда очень различающихся, а иногда довольно сомнительных взглядов на перспективы экономического развития страны. Идут споры о границах рынка, раздаются призывы искать особые пути, связанные с «артельным», «общинным» подходом. Не дело «ЭКО»— оставаться в стороне от этих дискуссий.

— Так каким же вы видите «ЭКО» в 1989-м и более отдаленном будущем?

А. Г.: — Круг читателей, несмотря на конкуренцию с другими журналами, я надеюсь, расширится. Не поступаясь серьезностью, журнал будет по-прежнему ориентироваться на широкую аудиторию хозяйственников. Считаю, что должна усилиться его практическая направленность. Пока предприятия не всегда готовы воспринять выдвинутые экономической наукой прогрессивные идеи. Наша задача — скорейшее претворение в жизнь коренной экономической реформы.

Полезно шире знакомить читателей со взглядами зарубежных исследователей на проблемы нашего развития. Со стороны иногда виднее. Советская экономическая мысль слишком долго была в шорах, и знакомство с серьезными советологами поможет увидеть некоторые наши проблемы другими глазами. Опыт зарубежных стран чаще будем подавать не в интерпретации наших авторов, а в оригинале — «из первых рук». Непредвзятость, с которой зарубежные экономисты оценивают свои проблемы, дает пищу для размышлений.

Следующая линия — систематическое экономическое образование наших читателей. В прошлом такие попытки у нас были.

Вообще наша экономическая наука отличается особой скромностью, не пропагандируя достижений прошлого и смиренно соглашаясь с тем, что она «в вечном долгу». Многие вершины экономической мысли забыты. Имена и теории Н. Д. Кондратьева, А. В. Чаянова восстанавливаются, но еще многие десятки блестящих экономистов прошлого совершенно неизвестны современному читателю. Не нашел отклика в стране и 80-летний юбилей выдающегося американского и русского ученого, лауреата Нобелевской премии Василия Леонтьева. А кто у нас знает имена более чем двадцати других нобелевских лауреатов по экономике?! Мы рассчитываем восполнить этот пробел, введя новую рубрику «Достижения экономической мысли».

Изменится и содержание рубрики «Среди книг». Мы чаще печатали обычные рецензии, а нужны размышления над книгой. В содружестве с экономическими издательствами попытаемся регулярно давать анонсы выходящих книг на экономические темы, чтобы привлечь внимание к действи-

тельно интересным изданиям, помочь им найти своего читателя.

Большим успехом пользовались опубликованные в «ЭКО» книги Д. Карнеги, Н. Паркинсона, «Закон Мерфи» А. Блоха, романы А. Хейли «Менялы» и «Перегрузка», Дж. Макнила «Консультант». Мы печатаем, начиная с этого номера, вторую часть «Закона Мерфи», ищем и ведем переговоры относительно новых литературных произведений на экономические темы, способных заинтересовать читателя.

Мы учимся и у читателей. Летом 1988 г. был организован автопробег от Риги до Куйбышева. Мы провели 17 читательских конференций. Везде читатели говорили: не будет внутризаводского хозрасчета — не будет перестройки. Так определилась одна из основных тем на сегодня, которой прежде мы уделяли мало внимания.

А. А.: — Да, это пробел. Не только в журнале, но и в разработке самого нового хозяйственного механизма. Проблема исключительно важна. В перестройке главное, чтобы она затронула весь коллектив, а не только директора. В цехах, участках зачастую пока работают по-старому, перестройка еще не дошла до каждого рабочего места. Вот почему вопросы внутризаводского хозрасчета, коллективного подряда, распространения второй формы хозрасчета сверху донизу, развития арендных отношений — важнейшее дело.

— Где те люди, которые могут об этом писать?

А. А.: — Надо искать, где это дело развито, и освещать опыт.

— Как и когда предполагается реализовать эти идеи в журнале?

А. Г.: — Они уже во многом реализуются. С того момента, как весной 1988 г. я был назначен главным редактором «ЭКО», в журнале шла «перестройка на ходу». Начиная со второй половины 1988 г. появились новые рубрики — «Точка зрения», «На перекрестке взглядов», напечатаны статьи известных советологов и экономистов из социалистических стран. Опубликованы материалы к 100-летию со дня рождения Н. И. Бухарина, включая статью Николая Ивановича «Заметки экономиста»; статья выдающегося советского экономиста В. В. Новожилова на вполне современную тему:

«Недостаток товаров». Мы продолжаем и публикацию крупных материалов, посвященных узловым проблемам перестройки. Один из ближайших номеров отводится взаимоотношениям предприятий и местных органов власти, далее на очереди — региональный хозрасчет, новые формы внешнеэкономической деятельности.

Хочу привлечь внимание читателей к рубрике «Человек и экономика». В следующем номере мы публикуем статью «25 км в День Аэрофлота»— о деле автора «ЭКО» Х. Г. Хуснутдинова, оказавшегося под следствием за то, что проявил хозяйственную инициативу. И это случилось не в застойные времена, а сейчас, когда вышел Закон о предприятии, когда декларируется принцип «Все, что не запрещено, разрешено». В тюремном карцере он сидел, когда шла XIX партконференция! И такой, как мы знаем, оказалась судьба не только Хуснутдинова. Например, был осужден И. А. Киртбая, очерк о котором был напечатан в «ЭКО» под рубрикой «Портреты деловых людей». Когда-то в журнале прошла дискуссия о социалистической предприимчивости, но мы не смогли защитить тех людей, которые пытались изменить действительность, вырваться из пут, которые сковывали со всех сторон талантливых, инициативных хозяйственников. Сейчас журнал призывает к тому, чтобы дать Закону о предприятии обратную силу и пересмотреть дела этих людей. Это наша гражданская позиция, и надеемся, она найдет отклик.

— А какова реакция на выступления журнала!

А. Г.: — Одна из важнейших проблем — действенность публикаций журнала. Зачем наши усилия, если «писатель пописывает, читатель почитывает», и ничего при этом не меняется. Но цель публикаций журнала в большинстве случаев не в том, чтобы исправить конкретное безобразие или наказать виновных. Наша задача — привлечь внимание к проблеме, сформировать общественное мнение. Но хотелось бы и шире привлекать руководителей министерств, центральных органов к глубокому комментированию выступлений журнала.

Журнал должен быть организатором экономической жизни, активным ее участником. Нужно не только оживить традиционные формы —«Клуб директоров», «Клуб друзей «ЭКО», читательские конференции, анкетные опросы,— но и ввести новые, вплоть до коммерческих дел, которые да-

вали бы журналу дополнительный доход. Его можно использовать для журнала — например, заказывать конкретные исследования по самым острым проблемам современности.

А. А.: — Хочу напомнить, что журнал выдвинул и пропагандировал немало идей, например о воссоздании в стране всесоюзного экономического общества, которое и было в конце концов создано, о создании клубов «ЭКО» в разных городах. Но вся эта деятельность могла быть много шире. Можно было бы организовать Интер-«ЭКО» за границей, создать ассоциации хозяйственников, директоров вокруг «ЭКО».

Каждый такой шаг в годы застоя был небезопасным. Бывало, редколлегия реально обсуждала вопрос, что мы должны предпринять, чтобы журнал не закрыли. В Свердловске, например, корреспондент одной из центральных газет стал писать в ЦК партии, что журнал создал чуть ли не новую организацию, противопоставив ее партии. Нам стоило немалого труда это преодолеть.

А. Г.: — В наших более отдаленных планах — библиотечка «ЭКО». Множество читателей высказалось за выпуск информационного приложения — о создании кооперативов, их предложениях. В стране отсутствует деловая информация как таковая, и в условиях, когда часть функций плановых органов спускается вниз, ощущается острый дефицит информации, в том числе и рекламной. В 1988 г. «ЭКО» начал публиковать рекламу продукции подразделений СО АН СССР.

— Изменится ли художественный облик журнала!

А. Г.: — Вскоре журнал перейдет на компьютерную технологию, получит современную полиграфическую базу. Надеемся, что со временем он станет не менее красочным и привлекательным, чем, например, журнал «Англия», а среди наших —«Спутник».

Менять кардинально облик журнала, как нам предлагали некоторые читатели, мы пока не будем. «Карманный» формат многим нравится. Сохраним мы и традицию — даже самые серьезные статьи оформлять шутливыми, юмористическими рисунками. Тем более многие читатели пишут, что художники иногда видят замысел статей даже глубже, чем их авторы, с неожиданной точки зрения.

А. А.: — Я думаю, у журнала есть все возможности идти в ногу со временем, которое предъявляет сегодня повышенные требования, и быть интересным для своего читателя. Конкуренция заставляет работать по-новому. Я считаю, главное назначение журнала — воспитание нового экономического мышления, новой экономической культуры. Это не продвижение какой-то конкретной технологии или конкретного товара, мы не собираемся навязывать даже хороший экономический опыт. Наша цель — воспитывать человека экономически, чтобы он сам был способен к восприятию нового, мыслил творчески. Я считаю огромным нашим достижением налаженную обратную связь. Меня всегда поражало, что другие экономические журналы не интересуются, кто их читает и как оценивает. Мы поддерживаем переписку, анкетируем около трех тысяч экспертов — друзей журнала, и не только для того чтобы знать, кто читает журнал.

А. Г.: — Я тоже смотрю в будущее с оптимизмом. То, что было сделано, равно и как и то, что не удалось,— это школа для новой редколлегии и для редакции. Учимся мы и у читателя, внимательно изучаем его запросы и пожелания. На этой основе вырабатываются стратегия журнала, контуры будущих изменений. У нас уникальная аудитория. Она может нам рассказать об очень многих вещах, процессах, о которых трудно узнать иначе. Ведь из кабинета ученого или редактора многое выглядит по-иному, чем в жизни. Мы обращаемся к нашим читателям с призывом — участвовать в обновлении журнала. Ваши письма, оценки вышедших номеров помогают «держать руку на пульсе», узнать, какие темы волнуют нашу аудиторию, что вы хотели бы увидеть на страницах «ЭКО». Постараемся учесть ваши пожелания и надеемся расширить круг потенциальных авторов и рецензентов журнала.

Материал подготовил отдел обратной связи «ЭКО».

Ускорить перестройку

Наконец-то пошатнулся трон единого государственного плана. Вмешалась хозяйственная практика и потребовала самостоятельности для предприятий. Решение оказалось простым как колумбово яйцо: отмена спускаемых сверху планов и введение полного хозрасчета. Оно принято на основе эксперимента, уроков нэпа и опыта зарубежных социалистических стран. Декларированная хозяйственная самостоятельность закреплена законодательным актом. Казалось бы, трудности позади. Отнюдь! Трудности только начались...

Предприятиям хотя и предоставлена самостоятельность, но на той же бумаге записано, что средства производства принадлежат не им, а государству. А это не одно и то же. У государственной собственности есть свой хозяин — это чиновник, состоящий на службе у государства. Предприятия арендуют у него эту собственность за плату, которая так и называется — плата за фонды.

Хозяин и арендатор находятся на разных ступенях иерархии. Хозяина полагается уважать и даже его кошку называть на Вы. То, что государственный чиновник выступает в интересах государства по поручению народа и является якобы его слугой, положения не меняет. Наоборот, это возвышает.

Арендатор зависит от хозяина. Последний вправе продиктовать новые условия аренды, изменить срок либо вовсе расторгнуть договор. Арендатор поэтому не спешит совершенствовать хозяйскую собственность за свой счет. Ему это невыгодно. Степень свободы и инициатива возрастают по мере удлинения срока договора. Но активность арендатора никогда не поднимется до уровня, какого он достиг бы при владении этой собственностью. Она же осталась в руках чиновника, а рабочие и колхозники поставлены в роль арендаторов. Кто от этого выигрывает?

Хозяин-чиновник уцелел и начал перестраивать рычаги управления народным хозяйством. Поскольку план показателем вала себя скомпрометировал, то пришлось кое-чем поступиться. Решено заменить плановые количественные показатели на плановые относительные, то есть на нормативные. Но последние хранят свою суть: они по-прежнему демократическую составляющую — полезность товара — выносят за скобки формулы воспроизводства, а рычаги управления оставляют в руках вышестоящих.

Вместо потребителя, отражающего полезность товара, в формулу вводится госприемка. Но последняя не может заменить живого человека с его реальными потребностями. Оценка полезности в конечном итоге — самое важное звено воспроизводственного процесса. Даже если учредить госконтроль госприемки и тем самым еще повысить качество товара, все равно продукция не получит должной оценки полезности. Прошедшее самый строгий технический контроль изделие, допустим комбайн, будучи высококачественным, может и не выйти в поле, а будет разломан на запасные части, если обнаружится потребность в последних.

Сохранилась в значительной степени и старая форма планирования, фигурирующая под названием госзаказа.

В результате пирамидальная схема управления с его административно-командными методами сохранилась. По-прежнему будем выполнять ненужные планы, делать ненужные расчеты и слать ненужные отчеты. В наших бумагах потечет лавина цифр, отражающих затратную сторону производства без оценки полезности нашего труда. Эта однобокость будет и дальше усугублять сложившуюся обстановку.

А между тем процесс производства и реализации продукции полагается рассматривать с двух сторон. Наряду с цифрами роста производства надо помещать данные об удовлетворении спроса, покупательской способности различных слоев населения и их жизненном уровне. Показывать не только передовые методы, скажем по выплавке стали, но и поступающие рекламации на эту сталь. Вместе с фотографиями ударников показать рекламу их изделий и цены. Рапортовать о работе надо не только по отчетным периодам, а систематически, день за днем. И отчитываться не перед вышестоящими инстанциями, а непосредственно перед народом, и не бумагами, а конкретными товарами и услугами.

Надо раскрыть скобки проиводственного процесса и в формулу реализации товара ввести демократическую составляющую — самого человека с его конкретными потребностями. Подчинив ход производства открытому спросу потребителя, мы избавимся от необходимости безадресно работать на «план». Усилив коммерческую деятельность, предприятие будет добиваться синхронности процессов производства товаров и их реализации. При такой схеме постоянный управляющий сверху орган потеряет свое значение, он будет только мешать организации внутрипроизводственного планирования. Услуги же «сверху», например по проблемам расширенного воспроизводства, можно будет получать на договорных условиях. Для того чтобы схема работала чисто, без накладок, необходимо фабрики и заводы передать рабочим, а землю и другие природные ресурсы — колхозам. Государственному аппарату оставить все, что по своей природе является государственным. Каждый из них станет хозяином в своих границах.

Взаимоотношения между государством и хозрасчетными предприятиями можно распутать и сделать ясными и справедливыми. Так, национальный доход следует распределить по трудовым паям или нормативным издержкам этих сверххозяйств. Причитающуюся государству часть на содержание управления, обороны, охраны порядка, образование страховых запасов, бюджетную часть науки, учебного, лечебного «цехов» взыскивать с хозрасчетных подразделений в виде налога. Все другие нормативы из за их ненадобности отменить.

Предприятия и колхозы могли бы распоряжаться прибылью в соответствии с требованиями хозрасчета. За министерствами же останутся рекомендации по основным направлениям развития отрасли. Финансирование внутриведомственных строек может решаться советом директоров, а межведомственных — советом управляющих заинтересованных объединений. Земля и средства становятся товарами без права продажи их частным лицам. Каждый рабочий и колхозник имеет право на созданную им часть уставного фонда.

При переходе из одного предприятия или колхоза в другой с баланса первого на баланс второго передается соответствующая часть фондов или их компенсация. Поскольку собственность на землю и средства производства коллективная, то в личное пользование она не передается.

Такая схема коренным образом изменит характер производственных отношений. С потерей питающей среды бюрократизм отпадет, как отваливаются в пресной воде ракушки от корпуса морского судна при заходе в устьевой порт. Государственных служащих останется столько, сколько нужно для осуществления общегосударственных функций.

Влияние вышестоящих организаций вытеснится действием закона стоимости. Каждый трудовой коллектив станет перед неизбежностью покрытия расходов доходами, уплаты налогов и погашения кредита. Он устремит свою деятельность на снижение дефицитности товаров, на повышение за счет этого своих доходов. От результата труда коллектива напрямую будет зависеть его жизненный уровень. Заработает социалистический принцип оплаты по результатам труда, реализация которого, несмотря на бесконечные кабинетные разговоры, раньше нам не удавалась. Мы станем ближе к социализму.

П. И. ШЕМОТЮК,
кандидат экономических наук,
Новороссийск

Для дела или для кругозора?

Сегодня, когда в ходе перестройки сделан акцент не на пресловутый вал, а на качество продукции, для ускорения реализации этой установки нам было бы очень полезно использовать опыт японской экономики. Я прекрасно понимаю, что всю систему хозяйственного опыта Японии мы перенять и внедрить не сможем — там она действует в капиталистических условиях и к тому же на базе национальных обычаев и традиций японцев (высокая дисциплина, аккуратность и прочее). Многое там доведено, по нашим представлениям, до совершенства. Например, дефектность (брак) во многих отраслях сведена до минимума — до 0,1 и даже 0,01 процента. Для большинства наших предприятий это может быть лишь далекой мечтой... Высок в Японии уровень профподготовки рабочих, распространены «кружки качества», отлажены технологические процессы...

Напрашивается вопрос — насколько серьезно этот опыт изучается в Союзе? Или мы ориентируемся в основном на обмен экономическим опытом с другими соцстранами, а публикации о достижениях японцев появляются в печати лишь для расширения кругозора читателей?

Делается ли в стране что-то конкретное по научному обобщению экономического опыта Японии и его апробирования в советских условиях, условиях перестройки?

А. П. КЛИМОВ,
г. Бердянск

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА КАК ПАМЯТЬ ОБЩЕСТВА

Р. В. РЫВКИНА,
доктор экономических наук,
профессор,
Новосибирск

КУЛЬТУРА И ЭКОНОМИКА: ЕСТЬ ЛИ СВЯЗЬ?

Для понимания сущности сегодняшних и прогнозирования завтрашних тенденций в развитии экономики необходимо изучать их в связи с явлениями духовной жизни общества, с культурой. Связь культуры и экономики двусторонняя, это связь взаимовлияния. «Прямая» связь (влияние экономики на культуру) отмечена К. Марксом и Ф. Энгельсом и достаточно хорошо изучена. «Обратная» же связь в нашей стране, по сути, не изучалась. И в практике управления не учитывалась. Поэтому и экономическая наука, и практика, вступив в перестройку, не были готовы к мощному «сопротивлению», противодействию культурных факторов. Я имею в виду не сопротивление конкретных бюрократов, руководителей ведомств, злонамеренно тормозящих прогресс. Ситуация оказалась более сложной: все население страны за семьдесят лет (две трети века!) сформировало стереотипы массового сознания и поведения, «работающие» на торможение развития, застой в экономике.

Стоит вспомнить, что вопросы культурной готовности населения

страны к созданию нового строя, к социализму активно обсуждались накануне 1917 года. Высказывались разные точки зрения. И сегодня, на новом витке истории, перед нами встали те же вопросы. Соответствует ли сложившийся за предшествующие годы тип культуры поставленной цели — подъему экономики? Если нет, то какая культура нам нужна, чтобы этот подъем стал возможным? Какое место среди других факторов развития экономики занимают культурные; действительно ли их роль значима или это очередной миф? От ответа на этот вопрос в немалой мере зависит и стратегия управления экономикой. Ведь признав значимость культурных факторов, мы должны будем скорректировать лозунги «ускорения» с учетом способности человека перейти от административной экономики к хозрасчетной. Если же их значимость не признается, то по-прежнему можно требовать немедленных высоких темпов без оглядки на традиции, на уроки истории, на социопсихологический тип нашего работника.

Чтобы найти ответы на эти вопросы, необходимо рассмотреть механизм влияния культуры на экономику. Влияние происходит через ценности и социальные нормы, регулирующие деятельность экономических институтов — планирования, снабжения, рынка, финансов. Через поведение разных групп работников и их положение в обществе. «Единицы культуры», регулирующие развитие экономики, формируются и вне экономики — в сферах морали, религии, политики, идеологии, права. Вырабатываемые здесь образцы сознания и поведения далее ассимилируются экономикой, входят в ее «плоть» и становятся частью экономической культуры, которую можно уподобить ручью, вытекающему из широкой реки культуры общества. Например, понятия «честь» и «совесть» как таковые не носят экономического характера, принадлежат сфере морали. Но эти моральные качества регулируют и экономику.

Влияние на экономику внешнего культурного окружения, а также ценностей и норм, рождающихся внутри нее самой, приводит к тому, что экономика как бы насыщается культурой, пропитывается ею. Вследствие этого характер ее развития начинает зависеть от качества впитанной ею культуры. Впитав одни культурные регуляторы, экономика становится динамичной, способной чутко реагировать на изменения внешней и внутренней среды; впитав другие,

она, напротив, становится нечувствительной к новому, негибкой, не способной к прогрессивному развитию. Поскольку все значимые явления экономической жизни (формы отношений, виды деятельности) связаны с соответствующим культурным сопровождением, то и причины многих хозяйственных трудностей и кризисных явлений связаны с дефицитом тех или иных средств культуры. К сожалению, эта закономерность часто не осознается не только политиками, но и учеными.

Если проследить историю народного хозяйства, то можно убедиться в том, что все серьезные повороты в экономике сопровождались организационно-политическими усилиями партии по формированию соответствующих стереотипов массового сознания и поведения. При этом «выбрасывались» лозунги, проводились кампании. Лозунг — это феномен культуры, некий идеологический экстракт, служащий тому, чтобы выработать у людей ориентацию и социальные качества, необходимые и недостающие для решения новых экономических задач. Такими были лозунги «учиться коммунизму» (в начале революции), «учиться торговать» (в период нэпа), «техника в период реконструкции решает все» (в период индустриализации), «кадры решают все». Таков же по его роли лозунг «учиться демократии» в условиях современного этапа перестройки управления экономикой в СССР.

В самом начале перестройки стали ощущаться трудности, связанные с дефицитом ряда качеств работников, нужных для демократизации производства и полного хозрасчета: деловой обязательности; верности производителей и поставщиков данному слову; хозяйственной предприимчивости; заинтересованности во внедрении новшеств; установки на экономию ресурсов; готовности действовать инициативно и вопреки установленным запретительным инструкциям, идя на неофициальные способы добывания требующихся для производства ресурсов и не установленные формально способы сбыта продукции. Осознание этих требующихся для перестройки качеств было своего рода шоком, который запечатлела публицистика. В печати появилась новая нота — ощущение, что перестройка уперлась во что-то жесткое и не поддающееся старым методам воздействия: приказ — кампания — выполнение. Все чаще в связи с экономическими трудностями стали употребляться

слова «нравственность», «мораль», «политика», «идеология»...

Какая же все-таки связь между экономикой и культурой? На первый взгляд, между тем, что ценят люди, и динамикой национального дохода прямой связи нет. Если же учесть роль, которую культура играет в жизни общества, то наличие этой связи становится очевидным. Действительно, в культуру входят не только ценности и нормы нынешних поколений людей, появившиеся вместе с ними. Сегодняшние ценности, к которым мы стремимся, нормы, которые мы реализуем в своем сегодняшнем поведении,— это отражение как семидесятилетней истории СССР, так и всей многовековой истории страны. Культура — это своеобразный механизм, который отбирает из имевшихся в прошлом ценностей и норм те, которые могут служить настоящему, полезны ему; транслирует эти ценности живущим поколениям, вооружает их определенными стереотипами сознания и поведения; обновляет унаследованные из прошлого ценности и нормы с учетом происходящих в обществе изменений. Таким образом культура обеспечивает то, что принято называть социальной памятью общества. Она связывает нынешнюю экономику (работников, экономические институты и отношения) с экономическим развитием страны в прошлом, обеспечивает преемственность в развитии, превращая опыт, накопленный в прошлом, в сегодняшнюю практическую деятельность. Она сохраняет и распространяет традиции мастеров-умельцев, традиции экономической взаимопомощи внутри коллективов, взаимоотношений с «верхами», отношения к разного рода официальным бумагам и проч.

Уже из этого видно, что воздействие культуры на экономику и соответственно роль экономической культуры на разных этапах развития общества могут быть различными. Ведь отбирается и передается новым поколениям далеко не только хорошее, но и плохое, не только полезное, но и вредное, не только конструктивное, но и разрушительное. И обновление, которое чаще всего сопровождается отказом от старых ценностей и норм, далеко не всегда идет на пользу экономике и обществу.

ДЕФЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ПРИЧИНА НЕГАТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В РАЗВИТИИ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Обобщив тот анализ состояния экономики, который дается в печати, можно убедиться, что самое уязвимое место этого анализа — вопрос о причинах, мешающих устранить недостатки управления экономикой. Многие из этих недостатков были известны уже в 20-е—30-е годы, но живут до сих пор. Пытаясь объяснить причины их живучести, обычно говорят о том, что принимавшиеся меры были некомплексными, непоследовательными, частичными. Но почему же они были именно такими, что препятствовало принятию нужных мер?

Характеризуя на июньском (1987 г.) Пленуме ЦК КПСС состояние экономики, М. С. Горбачев сказал, что в доперестроечный период в стране нарастали противоречия, которые, постепенно накапливаясь и не находя своевременного разрешения, приобретали, по существу, предкризисные формы. Он отметил, что блокировка многих противоречий породила механизм торможения, звенья которого сдерживают развитие экономики. Главными из таких звеньев партийное руководство считает чрезмерную централизацию управления, дефицит коллегиальности и демократизма в принятии хозяйственных решений, бюрократизм, неразвитость экономических рычагов управления трудовой деятельностью и, соответственно, экономических стимулов и мотивов поведения работников.

Под влиянием механизма торможения советская экономика приобрела специфические черты, которые постоянно называются в прессе. Так, выступая в «Огоньке», академик А. Г. Аганбегян в число главных из таких черт включил «валовые» отчетные показатели, низкое качество продукции; медленное внедрение новой техники и прогрессивных технологий, слишком высокий по сравнению с развитыми странами расход энергии, сырья, труда на выработку единицы продукции. Поставив вопрос о причинах этих явлений, в качестве главной он назвал дефекты существующего хозяйственного механизма. Вместе с тем, по его мнению (как и по мнению ряда других ведущих экономистов), этот механизм «по-своему логичен: основан на административных методах, которые выдерживаются весьма последова-

тельно». Его фундаментальные черты (прямые адресные директивные задания по выпуску всей номенклатуры продукции, фондирование на основе заявок, детальная регламентация хозяйственных связей, «валовая» оценка результатов) образуют целостную систему. Столь же целостна и система негативных условий, являющихся логическим продолжением этой системы: сверхнормативные запасы, дефицит, диктат производителя над потребителем, невыгодность освоения нового, всеобщая бесхозяйственность, омертвление производственных фондов.

В последние годы негативные результаты развития экономики объясняют не только недостатками самого хозяйственного механизма, но и дефектами человеческого фактора. Но констатации дефектов сегодня недостаточно. Нужен анализ того, в чем суть и корни дефектов.

С позиций экономической социологии, эти дефекты коренятся в сложившейся в СССР экономической культуре. Она воплощена, во-первых, в устойчивых чертах деятельности социальных институтов, связанных с советской экономикой (государства, партии, науки, системы образования, прессы и др.); во-вторых, в деятельности социальных групп работников — как руководящих, так и рядовых. Именно эта устойчиво воспроизводящаяся в стране экономическая культура и является глубинной основой живучести негативных экономических явлений, дефектов хозмеханизма и человеческого фактора, которые десятилетиями критикуются с высоких трибун. Она и образует основу и «застойных» стереотипов поведения, и механизма торможения в целом.

Складывается парадоксальная ситуация. Те поколения кадров, которые должны развивать сегодняшнюю экономику, воспитаны административной системой, не имеют и не могут иметь черт, требуемых хозрасчетными формами хозяйствования. Напротив, подавляющее большинство работников ориентированы на модели поведения, традиционные для административной системы: на формальную исполнительность, установку «не высовываться», «не лезть в глаза начальству» и т. п. Ведь отжившие отношения, уходящая в прошлое система управления существовала и существует не только вне людей (в виде инструкций, законов, планов и др.), но и внутри них: в тех ценностях и социальных нормах поведения, которые давно приобрели силу привычки, являющейся, по выражению Ленина, «страшной силой миллионов». Поэтому и директивное пла-

нирование, адресное доведение заданий, фондирование, недемократичный способ отбора и обновления кадров, прочие элементы действующего более полустолетия хозяйственного механизма давно вошли в культуру субъектов, стали привычными и понятными элементами выполняемых ими экономических ролей.

Конечно, сегодняшнему работнику ясны основные дефекты сложившейся в стране системы управления. Но понимание дефектов касается одних сфер экономического сознания, а ценностные ориентации и нормы поведения — других. Корни последних — в глубоких слоях экономического сознания, которые формируются поколениями и малодинамичны. Поэтому экономическая культура чрезвычайно устойчива. Эволюционирует она значительно медленнее, чем массовое сознание (включая политическое и экономическое). Люди могут критически относиться к действующей системе, но это вовсе не означает, что они способны быстро перестроиться и начать действовать по-другому. И если, к примеру, необходимость интенсификации экономики уже ясна всем, то от момента осознания до перестройки культуры и поведения должно пройти немалое время.

Говоря о человеческом факторе, постоянно называют его черты, остро необходимые для подъема советской экономики. Это — профессиональная компетентность, высокая организованность и дисциплина в самом широком смысле, навыки коллегиальной и коллективной работы, инициативность, культура труда. Все сходятся на том, что подъем экономики должен обеспечить новый человек. Например, Н. Шмелев пишет, что «хозрасчет не потребует значительных капитальных затрат. Все, что нужно,— это смелость, твердость, последовательность в деле высвобождения внутренних сил экономики. Что мешает этому? Прежде всего идеологическая перестраховка, опасения, что мы выпустим из бутылки злой дух капитализма». Говоря же о чертах сегодняшнего массового сознания, он отмечает, что «массовыми стали апатия, безразличие, воровство, неуважение к честному труду и одновременно агрессивная зависть к тем, кто много зарабатывает, даже если зарабатывает честно». Называется также «неверие в провозглашаемые цели и намерения»[1].

---

[1] Шмелев Н. Н. Авансы и долги. // Новый мир. 1987. № 6.

Возникает естественный вопрос: как же люди могут приобрести необходимую твердость и смелость при массовом распространении среди них противоположных социальных качеств? Ответ на этот вопрос можно дать только после глубокого анализа того феномена, в который упирается развитие советской экономики,— состояния советской экономической культуры, ее специфики и дефектов.

СТАРТОВЫЕ УСЛОВИЯ СОВЕТСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Сегодняшняя экономическая культура — результат длительного, противоречивого и отнюдь не восходящего развития. Принципы, на которых она строилась, следует рассматривать в связи с состоянием культуры, унаследованной революцией 1917 года от прошлого. Многократно возвращаясь к вопросу о культурной отсталости миллионных масс России, историки обычно фиксируют внимание лишь на связанных с ним трудностях налаживания хозяйства, управления экономикой. Но есть еще ряд аспектов проблемы, касающихся характера отношения масс к революции. Ленин многократно говорил, что неграмотный человек — вне политики. Население страны восприняло революцию скорее эмоционально, нежели рационально. Политическое и, тем более, экономическое существо лозунгов для большинства населения страны не было ясно. Ожидания широких слоев носили утопический характер, во всяком случае были далеки от реальных планов руководителей социалистического строительства.

Второй элемент культурной базы революции — ее теоретическое обеспечение, наличие научно обоснованной и достаточно конкретной программы преобразования. Естественно, что на начальной точке советского строительства такой программы партия не имела. В. И. Ленин отмечал, что конкретные формы организации хозяйственной жизни, в которые должны вылиться известные из трудов К. Маркса и Ф. Энгельса общие пути становления социализма (экспроприация эксплуататоров, национализация средств производств и т. п.), не были известны.

Многое в специфике советской культуры предопределил и разрушительный характер социалистической ре-

волюции, предсказывавшийся многими теоретиками. (К. Маркс и Ф. Энгельс в «Коммунистическом Манифесте» писали, что коммунисты никогда не скрывали разрушительного характера социалистической революции.) В кратчайшие сроки была разрушена старая дореволюционная культура. Прямолинейно, резко, «в лоб» внедрялись новые, объявлявшиеся коммунистическими и социалистическими нормы культуры. Были уничтожены старые институты власти, отношения собственности, основные социальные институты, с которыми у населения связывались ценности и нормы, поддерживающие традиционный для России уклад повседневной жизни. Были существенно ослаблены институциональные основы старой семьи. Старое разделение ролей между мужчиной и женщиной было заменено новым, основанным на декларируемом равенстве полов. Извечный конфликт поколений, отцов и детей обернулся расколом семьи. Не будет большим преувеличением утверждение, что гражданская война и революция прошли через каждую семью.

Сегодня можно сказать, что последствия разрушения основ старой культуры были неоднозначными. К примеру, резкое ослабление роли церкви ослабило вековые моральные запреты. Сознание большинства людей не было готово к этому. В итоге произошла не только дезориентация подавляющего большинства населения, но и деморализация сознания многих малообразованных слоев. Сознание, традиционно приверженное к богу и в кратчайший срок лишившееся его, по-видимому, начинает ощущать дефицит веры. Это чревато последующими обожествлениями политических реалий — определенных форм и институтов власти, вождей (тем, что М. Вебер назвал «харизмой»— феноменом обожествления политических лидеров), закрепившимися затем в незыблемом примате политической власти и политической культуры в нашей стране.

Вместе с тем разрушенные старые институты власти (правительство и весь его аппарат — полиция, суды, армия) в прошлом играли не только роль аппарата подавления, но и поддерживали социальный порядок. С разрушением этих институтов разрушилось прежнее сложившееся исторически и потому стабильное распределение статусов и ролей в обществе. Сломались привычные стереотипы ролевого поведения. Огромное большинство статусов и ролей потеряло смысл. Это резко ослабило традиционные

формы социального контроля. Например, в основу нового судопроизводства в первые послереволюционные месяцы клались не юридические нормы, а идеологические оценки, основанные на «классовом чутье», «коммунистической совести», «пролетарском правосознании». Социальные роли, вменяемые функционерам революции и выполняемые ими, нередко не были понятными не только широким массам, но и самим исполнителям этих ролей (что не исключало их искренности и революционного энтузиазма). Неотработанность (вполне естественная на первых порах) ролевых функций нередко приводила к насилию при «исполнении обязанностей». Причем к насилию не только против эксплуататорских классов (что предусматривалось сутью революции), но и против слоев нейтральных или даже поддерживавших революцию. Из-за этого погибло много высококвалифицированных специалистов.

ЧТО ТЕРЯЛА И ПРИОБРЕТАЛА ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Новая экономическая культура строилась буквально на руинах. Радикальность социалистической революции, полный разрыв с дореволюционным прошлым страны («разрушение векового уклада») привели и к тому, что еще на ранних стадиях советского строительства были утрачены традиционные для России эталоны культуры, присущие экономике мелких частных производителей. Так было утрачено «искусство торговать», о чем неоднократно говорил и писал В. И. Ленин. «Над сознанием коммунистов в этот период довлело еще представление о торговле как атрибуте только капиталистического хозяйства, как форме обмена, которая предполагает капиталистические производственные отношения. Все партийные и советские документы весны 1921 года понятие «торговли» использовали как синоним свободной частной торговли»[2].

С утратой традиций товарно-денежных отношений связана утрата уважения к людям, которые своим трудом, но с использованием рыночных отношений добиваются эко-

[2] Дмитриенко В. П. Советская экономическая политика в первые годы пролетарской диктатуры. М.: Наука. 1986. С. 210.

номического благополучия. Уважение к «культурным хозяевам» было окончательно вытравлено в период коллективизации. Память об этом жива до сих пор. Она проявляется в той самой зависти к много зарабатывающим, о которой пишет Н. Шмелев [3].

Итак, можно констатировать, что в ходе строительства социализма не удалось сохранить многие элементы культуры товарно-денежных отношений, которые не только не противоречили социализму, но, как признано теперь, вполне могли и сейчас могут быть использованы ему на пользу.

Каковы корни этого явления? Утрата значительной части экономической культуры была связана с идеологией исключительности советского социализма, его полной уникальности, делающей ненужными какие-либо из форм досоциалистической экономической культуры. Капитализму было отказано в какой бы то ни было прогрессивности, признававшейся хотя бы отчасти К. Марксом и Ф. Энгельсом. Советская экономическая культура не только непрерывно утрачивала многие из функционально важных эталонов экономической культуры прошлого. Она активно наступала и, по существу, истребляла многие из эталонов, распространенных в дореволюционной экономической культуре, отражавших массовые потребности населения, служивших им.

«Выкорчевывающая» роль советской экономической культуры связана с ее особенностью, которую можно назвать «запретительством». То, что критикующийся сегодня хозяйственный механизм советской экономики носит запретительный характер, общеизвестно. Но откуда возникла эта его особенность? Запретительство свойственно не столько хозмеханизму, сколько политической и экономической культуре, которые сформировали и питали его. Перечень видов экономической деятельности (и соответствующих им ценностей, норм, традиций, обычаев), запрещавшихся на разных этапа истории страны, чрезвычайно велик. До недавнего времени советская культура сохраняла избыточные запрещения — например, запреты на маклерство, на торговое посредничество, частную медицинскую практику, частную организацию зрелищ, частное обучение детей, на изготовление с последующей продажей бытовой и другой техники, мебели и т. д. На протяжении

[3] Шмелев Н. Авансы и долги. // Новый мир. 1987. № 6.

десятилетий на любого рода частную деятельность, ориентированную на рынок, не только требовались специальные разрешения, но и лица, причастные к такой деятельности, вызывали подозрение.

Отрицательные последствия запретительства носят двоякий характер: экономический («упущенная выгода») и культурологический — прерванность вековых традиций в развитии ремесел, народных промыслов, умений. Ведь каждый запрет уменьшает объем социальной памяти, лишая — капля по капле — общество его прошлого, закрепленной в соответствующих занятиях памяти о нем. Принятый в 1985 году Закон об индивидуально-трудовой деятельности направлен на создание условий для восстановления многих прерванных культурных традиций в экономике. Но в какой мере можно восстановить прерванную социальную память?

В то же время советская экономическая культура сохраняет и воспроизводит некоторые устаревшие ценности и нормы, связанные с действовавшей много лет в нашей стране системой управления. Как я уже отмечала, этой особенностью экономической культуры объясняется живучесть многих методов управления, которые сегодня критикуются, но несмотря на это продолжают действовать. Более того, советский аппарат власти впитал немало старых российских традиций управления, таких, как бюрократизм и волокита, чинопочитание, унижение подчиненных, показуха, взяточничество. Отрекаясь от них в идеологии, Советское государство в действительности не смогло преодолеть их. К примеру, в первых декретах Советской власти постоянно присутствуют принципы двоякого рода: с одной стороны — заявления о непререкаемой суверенности рабочих и крестьян, с другой — перечни санкций, которым должны подвергаться нарушители собственной суверенности. Впоследствии так же стойко наследовались чрезмерная централизация власти и управления, ведомственность, всесилие аппарата, сохранение удобных ему критериев подбора кадров, игнорирование низовых звеньев народного хозяйства и др. Культура (в данном случае — управленческая) хранила и транслировала эти ценности. Это делало ее консервативной силой. Такой же силой аппаратная экономическая культура остается и сегодня.

Экономическая культура как социальная память общества не только транслирует ценности и нормы, передает их грядущим поколениям, но и создает новые, делает их

стереотипами массового поведения. Советская экономическая культура создала много таких стереотипов в сфере труда. Это коммунистические субботники, социалистическое соревнование, новые традиции трудового энтузиазма и подвига (в частности, стахановское движение), комсомольские призывы, стройки коммунизма. Достаточно глубоки в советской экономической культуре новые традиции коллективизма и помощи отстающим, трудовой взаимопомощи (хотя последние служат примером парадоксальной роли культуры, когда использование положительной в нравственном отношении нормы порой оказывает на экономику отрицательное влияние). С традициями взаимопомощи, очевидно, связана и новая культурная норма, которую можно назвать пониманием трудностей общества, умением в трудную минуту пожертвовать личным временем и силами ради общего дела. Так проявлялись элементы идентификации с социализмом, порожденные Октябрьской революцией.

Но эти нормы не лишены противоречий. Идентификация с социализмом долго оставалась поверхностной, сочеталась с некритичностью, с принятием и даже прославлением дефектов системы. Попытки критики аппарата управления жестоко карались. Это вело к усилению негативных тенденций в экономике, ибо дефекты руководства не наталкивались на сопротивление снизу.

Важнейшей из новых ценностей, сформированных социализмом, стала глубоко укоренившаяся в сознании населения ценность стабильности социального положения, уверенности в будущем. Указывая на нее, Я. Корнаи отмечает рождаемые ею негативные последствия для социалистической экономики [4] (хотя сама по себе она несет положительное социальное содержание).

С нею связана еще одна новая характерная для советской экономической культуры ценность: возможность работать в меру сил и даже экономя их, отсутствие неотвратимости «выжимания пота». В 20-е годы критика получившей клеймо «потогонной» системы Тейлора шла в четком противопоставлении этой системы советской, где такое «выжимание» считалось недопустимым. В ходе противопоставления социализма капитализму по линии интенсифика-

---

[4] **Корнаи Янош.** Эффективность и принципы социалистической этики. // ЭКО. 1988. № 6.

ции труда, явного осуждения этой линии сложился тип культуры, где основной ценностью является работа «по возможности», сочетающаяся со штурмовщиной в периоды «пиков».

За этой особенностью культуры стоит многое: и не чересчур глубокая дифференциация (попросту неразвитость) ряда потребностей; и хроническая дефицитность экономики; и традиция критики потребительства как черты капитализма; и традиция осуждения «хапуг». Но ясно, что ценность «работы по возможности», осуждение зажиточных хозяев, привычка удовлетворяться минимумом необходимых благ образуют некое единство, характерное для советской экономической культуры и требующее специального изучения.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И ПОЛИТИЧЕСКАЯ ВЛАСТЬ

Для советской экономической культуры характерна жесткая зависимость от политики и идеологии. Эта зависимость проявляется прежде всего в том, что в основу оценки тех или иных вновь возникающих хозяйственных форм, инициатив, новых видов экономической деятельности кладутся идеологические критерии. Принимаемая «на вооружение» нормативная модель социализма (комплекс представлений о том, что соответствует социализму, а что противоречит ему) до недавнего времени была главным регулятором экономической культуры и самой экономики. Яркий пример — политическая оценка модели управления сельскохозяйственным предприятием, предложенной И. Н. Худенко, и последовавшие из нее организационные и юридические выводы (осуждение автора модели, закрытие предприятия, репрессии). Все это было сделано на основе идеологического осуждения предложенной И. Н. Худенко хозрасчетной модели как противоречащей природе социализма. Реально же за этой оценкой стояла боязнь потери властвующим субъектом своей управленческой монополии. Суть идеологического императива в том, что он ограждает аппарат власти от опасности конкуренции путем апелляции к той модели социализма, которая официально признается «единственно правильной». Сама же норматив-

ная модель вытекает из представлений руководящих кадров партии и государства о социализме, которые, в свою очередь, зависят от личностных качеств этих кадров — их происхождения, образования, ценностных ориентаций, понимания своего места и роли в происходящих в стране процессах.

В ходе истории страны содержание представлений аппарата власти о социализме, интерпретация моделей, унаследованных от классиков марксизма-ленинизма, менялись. Но неизменной оставалась процедура проверки новых образцов экономической культуры на их непротиворечие действующим в текущий момент идеологическим императивам, а в случае противоречия — их «подравнивание», приведение к идеологически проходному виду. Так было с колхозами и другими видами кооперации; с семейными фермами и личным подсобным хозяйством; с шабашными строительными бригадами, старательскими артелями и индивидуально-трудовыми формами занятости; с трудом подростков.

Зависимость советской экономической культуры от политики означает, что она полностью находится «в фарватере» деятельности партии и государства. А это значит, что на экономической культуре автоматически отпечатываются все недостатки действующей системы управления и хозяйственного механизма экономики. В частности, с этим связан экстенсивный характер советской экономической культуры. Он проявляется в наличии ценностей, норм, принципов поведения, стимулов и проч., ориентированных на рост объемов выпуска продукции, невзирая на рост затрат и падение качества. У этой черты советской экономической культуры имеются исторические предпосылки: декларировавшаяся в начале социалистического строительства необходимость ускоренных темпов, сочетающаяся с технической и культурной отсталостью страны. Возникшая под влиянием идеологии, экстенсивная экономическая культура сегодня стала консервативной силой, способствующей сохранению экстенсивных критериев развития экономики. Ведь именно эта культура закреплена во множестве инструкций, положений, методических указаний, касающихся порядка планирования, ценообразования, условий снабжения и проч., от которых до сих пор зависит текущая работа предприятий и отдельных групп работников. В наличии таких документов, сдерживающих осуществление намечен-

ной реформы, наглядно проявляется роль советской экономической культуры как социальной памяти экономики.

Зависимостью от идеологии и политики порождена и низкая инновационность экономической культуры, проявляющаяся в недостаточно оперативном и широком принятии научных достижений практикой. Но низкая инновационность — это не только медленные темпы внедрения нововведений и множество помех на пути НТП. Это и неразвитость ценностей, регулирующих преобразовательную деятельность в сфере экономики; ценностей творчества, достижений, успеха, риска, возможности делать собственное дело, преодолевать трудности. В сегодняшней советской культуре стимулы, способные питать эти ценности, развиты чрезвычайно слабо. Престиж передовика, новатора, человека, идущего ради дела на лишения, не боящегося ошибиться, способного бороться за свои идеи,— престиж такого человека в массовом сознании низок.

Причиной низкой инновационности и сопутствующих ей явлений большинство ученых и журналистов считают монополизм ведомств, отсутствие хорошо работающего передаточного механизма от науки к производству и отсутствие экономической заинтересованности предприятий в НТП. Ценностную же основу таких явлений фиксируют очень редко. А суть именно в ней...

Внешним проявлением двух названных характеристик экономической культуры, ее экстенсивного характера и неприятия ею научных достижений стала стандартизированность этой культуры, ее малое разнообразие. В этом тоже сказывается зависимость культуры от идеологии и политики. Ведь известно, что главная задача бюрократического управления — максимальное сосредоточение (централизация) власти в руках управляющего аппарата. А разнообразие объектов управления затрудняет достижение этой цели, и поэтому централизованными системами оно отторгается. В СССР это отторжение мотивировалось причинами, которые якобы служат высшей цели — охране завоеваний социализма. При этом социализм в течение многих лет отождествлялся с одним видом собственности: государственной — в ее сложившемся в СССР варианте. Пропаганда активно внедряла в массовое сознание мнение, что любые виды частно-хозяйственной деятельности и групповой экономической активности вредны. Вред усматривался в том, что, во-первых, они подрывают общественную (на

самом деле, государственную) собственность на средства производства; во-вторых, что такого рода активность развивает «частно-собственническую психологию», ведет к оживлению «пережитков капитализма»; в-третьих, что такие виды активности отвлекают трудящихся от работы в государственном секторе народного хозяйства, создавая тем самым дефицит трудовых ресурсов. В-четвертых, опасность видели в том, что такого рода занятость может давать доходы, намного превышающие зарплату, получаемую в общественных (государственном и колхозном) секторах экономики. Как видно, мотивация борьбы систем управления с видами экономической деятельности, формы которой отличались от государственных, была весьма всесторонней и потому достаточно убедительной. Во всяком случае, в духе этой мотивации воспитаны несколько поколений советских людей.

Зависимость советской экономической культуры от политики проявляется и в том, что новые формы организации хозяйственной жизни прививаются сверху через политические решения партии и государства. Именно так возникали все формы экономической культуры, образующие ее историю в СССР: экономическая культура «военного коммунизма», нэпа, административной системы. Так возникает и новая культура на современном этапе перестройки управления экономикой.

Хорошим примером роли политики по отношению к экономической культуре может служить госприемка. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР о госприемке ставилась цель резкого улучшения качества продукции. Указывая на важность проблемы качества в ускорении развития страны и НТП, Горбачев ссылался на ряд мероприятий, проведенных ЦК КПСС [5]. Он прямо отмечал, что «на местах кое-что подработали» (под нажимом ЦК), но «по-настоящему разворота эта работа еще не получила». Настоящий разворот борьбы за качество он связывает с введением 1 января 1987 г. системы госприемки. Проведенные накануне этого решения подготовительные работы выявили, что на предприятиях, где проверялась действенность госприемки (московский завод «Фрезер»), положение дел из рук вон плохое: «На этом предприятии обнаружилось, что у них технология, документация или не та,

[5] Правда. Совещание в ЦК КПСС. // Речь т. Горбачева М. С. 1986. 16 ноябр.

или не соблюдается, не состыковывается техническая документация с технологией, инструмент оказывается не тот, и квалификация требует, так сказать, повышения и т. д. И стимулы, и система приемки продукции, и выходной контроль, и комплектующие изделия — все сразу создало целый круг проблем. Переболели несколько месяцев. Но потом на «Фрезере» все показатели улучшились. И люди убедились, что они могут по-настоящему работать»[6]. Из этого примера видно, что даже такой, казалось бы, внутренне свойственный экономической деятельности элемент культуры, как качество выпускаемой продукции, в советских условиях (по крайней мере, на данном этапе) обеспечивается в основном сверху. На последующих этапах, когда начинают появляться обычные для таких организаций трудности работы (бюрократизм, медленность темпов, конфликты), это начинает мешать делу. Итог известен: благие пожелания остаются не реализованными.

Зависимость экономической культуры от политики и идеологии породила специфический механизм ее развития: она меняется в ходе организационных перестроек, за счет внешней регуляции. Поэтому способность этой культуры к саморазвитию слаба. Такой тип развития культуры порождает порочный круг. С одной стороны, такие перестройки культуры нужны из-за пассивности нижних звеньев экономики. Но чем больше организационных перестроек, тем более атрофируется способность культуры этих звеньев к саморазвитию. Ростки самостоятельности в них еще более ослабляются. Это заставляет систему управления сильнее давить «сверху», ухудшает социальные качества работников, способствует распространению негативных форм экономического поведения, дальнейшему развитию дефектов системы управления. В свою очередь эта система отрицательно влияет на экономическую культуру и т. д.

Что же можно сделать?

Во-первых, понять, что сегодня мы имеем дело с социальными последствиями семидесятилетнего развития страны. Что за это время в стране возникла — отчасти естественно-исторически, отчасти в результате деятельности аппарата власти — новая экономическая культура, стереотипы массового сознания и поведения, которые не соответ-

---

[6] Там же.

ствуют желательной сегодня прогрессообеспечивающей модели экономики.

Во-вторых, надо сформировать у людей критическое отношение к дефектам экономической культуры, которое будет способствовать их изживанию.

В-третьих, необходимо отказаться от иллюзии, что можно поднять экономику, «перескочив» через дефекты массовой культуры, проигнорировав их, сделав вид, что их нет. Поднимать ее можно, только применяясь к состоянию массового сознания, учитывая его исторически обусловленные слабости. Учитывать — значит не ставить задач, к которым люди сегодня не готовы. Подхватывать и всячески развивать то здоровое, что рождается «снизу». Делать перестройку не через голову людей, не навязывая им сверху готовые рецепты, а только вместе с людьми.

Оздоровить экономику можно только через оздоровление экономической культуры. При сохранении ее нынешнего болезненного состояния оздоровления экономики достичь нельзя. Общие контуры оздоровления экономической культуры — преодоление диктата политики и идеологии, преодоление экстенсивного характера и консерватизма культуры, избавление работников от «психологии раба», формирование гражданственности (а не только «чувства хозяина»!), преодоление культа власти. Иначе говоря, нужно ликвидировать механизм «культурного торможения», о котором говорилось выше, заменив его механизмом прогрессивного влияния культуры на развитие экономики. Должна быть нормализована функция экономической культуры как социальной памяти. Сегодня это означает необходимость оживления, изучения и использования выброшенных за борт, осужденных идеологически, но прогрессивных форм хозяйствования, существовавших до 1917 года, в 20-е, 30-е и более поздние годы. Необходима широкая пропаганда, тщательное изучение и использование теоретических концепций и прогрессивного практического опыта, накопившегося в других странах — как социалистических, так и капиталистических. Наконец, необходимо очистить теоретические концепции, массовое экономическое сознание, практический опыт от ценностей и норм, унаследованных от периодов застоя советской экономики, оказавших на ее развитие тормозящее влияние и по традиции сохраняющихся сегодня.

НОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Революция на „Конвейере"

О СОЗДАНИИ ПЕРВОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АКЦИОНЕРНОГО СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ЖУРНАЛ «ЭКО» ПРЕДЛАГАЕТ ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ НОВУЮ РУБРИКУ. ЧЕМ ВЫЗВАНО ЕЕ ПОЯВЛЕНИЕ! ПЕРЕХОД НА НОВУЮ СИСТЕМУ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НЕВОЗМОЖЕН БЕЗ КОРЕННОЙ ЛОМКИ СТАРОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ. ЕЕ ОБЕДНЕВШАЯ ПОЧВА НЕ МОЖЕТ ПОРОДИТЬ НОВЫЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ФОРМЫ, В КОТОРЫХ СОЧЕТАЮТСЯ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ИНТЕРЕСЫ ОБЩЕСТВА И ЛИЧНОСТИ. МЫ ИМЕЕМ В ВИДУ РАЗВИТИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ, КООПЕРАТИВНЫХ, АКЦИОНЕРНЫХ ФОРМ И Т. Д.

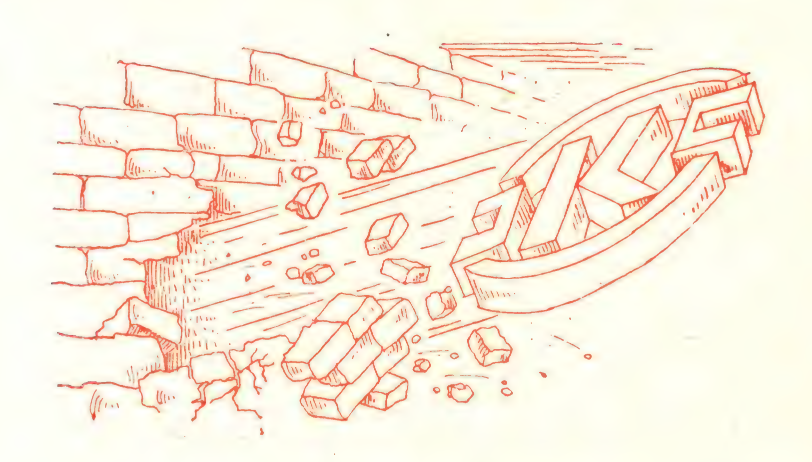
КАК ИЗВЕСТНО, НОВОЕ — ХОРОШО ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ. КОГДА-ТО ВСЕ ЭТИ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ УСПЕШНО ИСПОЛЬЗОВАЛИСЬ В ДОРЕВОЛЮЦИОННОЙ РОССИИ, ЗАТЕМ ВО ВРЕМЯ НЭПА. НО НЫНЕШНЕЕ ПОКОЛЕНИЕ СОВЕТСКИХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ РАЗНЫХ УРОВНЕЙ ЗНАЕТ О НИХ ПОНАСЛЫШКЕ. ПОЭТОМУ МЫ СТАВИМ СВОЕЙ ЦЕЛЬЮ РАССКАЗЫВАТЬ ОБ ЭТИХ ФОРМАХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ, А ТАКЖЕ ОБ ОПЫТЕ ИХ ПРИМЕНЕНИЯ В НАШЕЙ ПРАКТИКЕ И ПРАКТИКЕ ДРУГИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАН.

МЫ ОБРАЩАЕМСЯ К НАШИМ ЧИТАТЕЛЯМ С ПРОСЬБОЙ ИНФОРМИРОВАТЬ РЕДАКЦИЮ О НОВОМ ОПЫТЕ. ЭТИМ ВЫ ПОМОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ ЕГО ДОСТОЯНИЕМ ШИРОКОГО КРУГА ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ.

А СЕГОДНЯШНЮЮ ПУБЛИКАЦИЮ МЫ ОТКРЫВАЕМ БОЛЬШОЙ ПОДБОРКОЙ МАТЕРИАЛОВ ОБ ОПЫТЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО АКЦИОНЕРНОГО СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ «КОНВЕЙЕР» (Г. ЛЬВОВ). НАДЕЕМСЯ, ЧТО ЭТОТ МАТЕРИАЛ ПОМОЖЕТ ТЕМ, КТО ЗАХОЧЕТ ПОЙТИ ПО ПУТИ СОЗДАНИЯ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА У СЕБЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ. ПОЧЕМУ МЫ НАЧАЛИ ИМЕННО С «КОНВЕЙЕРА»! ДЕЛО В ТОМ, ЧТО ЭТО ПЕРВОЕ В СТРАНЕ АКЦИОНЕРНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ. ИМЕННО ЛЬВОВСКАЯ ИНИЦИАТИВА ПОЛОЖИЛА НАЧАЛО ВОЗРОЖДЕНИЮ (В ЭТО ХОЧЕТСЯ ВЕРИТЬ) АКЦИОНЕРНОЙ ФОР-

МЫ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА У НАС В СТРАНЕ. СЕГОДНЯ «КОНВЕЙЕР» РАБОТАЕТ В НОВОМ РЕЖИМЕ ОКОЛО ГОДА.

СВОЙ ВЗГЛЯД НА ОПЫТ «КОНВЕЙЕРА», А ТАКЖЕ НА РАЗВИТИЕ АКЦИОНЕРНЫХ ФОРМ, ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫСКАЗЫВАЕТ ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА ФИНАНСОВ СССР С. В. СЕНЧАГОВ. ОН ПОДВОДИТ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ИТОГ НАШЕЙ ПЕРВОЙ ПУБЛИКАЦИИ.



УТРО СОВЕТСКИХ АКЦИЙ

В. М. ВОЛОГЖИН,
генеральный директор производственного объединения «Конвейер», Львов

Я не открою Америки, если скажу, что будущее предприятия для его руководства — задача важнейшая. Перейдя на самофинансирование, мы, с учетом уже определившихся нормативов отчислений, попытались «проиграть» все варианты развития объединения. Кроме развития производства сформулировали все те программы, выполнение которых станет в ближайшие лет 10 обязательным для предприятия, поскольку определено постановлениями партии и правительства. Это обеспечение каждой семьи отдельной квартирой к 2000 г., программа оздоровления трудящихся, оказание бытовых и других услуг, обеспечение продуктами питания и т. д.

Причем все требования постарались ужесточить. Намечено к 1995 г. избавиться от очереди на получение квартиры, решить все вопросы с отдыхом и лечением трудящихся, объем услуг (сейчас — 7,57 руб. бытовых услуг на одного работающего) увеличить в 3—4 раза, добиться обеспечения мясом и овощами по расчетным нормам. Основа для этого создана: уже сейчас у нас есть свиноферма, рыбное и грибное хозяйства, пасека, теплицы — мы сотрудничаем с одним отстающим совхозом...

Определив по всем программам конечные задачи, мы вышли и на необходимые финансовые затраты. Получилась такая картина: прибыль, остающаяся в распоряжении объединения в 1987—1990 гг.,— 31,3 млн руб.; амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов — 9,7 млн; итого ФЭС — 41 млн руб. Но для полноценного развития необходимо иметь 57 млн руб. Чтобы восполнить недостающие 16 млн, нужно ежегодно расчетную прибыль увеличивать на 40 % в течение 1987—1990 гг. А поскольку дело это нелегкое в условиях жестких нормативов и себестоимости, то решение задачи потребовало **мобилизации всех резервов.** Что я имею в виду?

Прежде всего мы приняли **дополнительный план на пятилетку** — вместо 140 % роста — 153. Потребность в нашей продукции очень большая, поэтому это решение было поддержано «наверху». Сейчас завод работает в три смены, но за счет встречного плана мы «нашли» еще 3,6 млн руб.

Используем по максимуму **надбавки к оптовым ценам за эффективность и качество работы.** Конечно, с 13-й пятилетки они будут учитываться в ценах, но пока аттестация на Знак качества остается, мы активно используем этот канал получения дополнительной прибыли. В 1987 г. 92,4 % продукции, подлежащей аттестации, получило Знак качества, а к 1990 г. мы выйдем на 100 % за счет закупки хорошей лицензии, получив дополнительно 8 млн руб.

Надбавки за комплектную поставку. Мы делаем для потребителей комплектный проект, комплектно поставляем станки, склады, вычислительные машины, запускаем оборудование. Потребитель, конечно, остается в выигрыше, поэтому он охотно платит нам 5 % по договору. Это дает 0,5 млн руб.

Активно ведем **реализацию выбывшего имущества, оборудования,** понимая, что через 2—3 года продать обору-

дование будет очень сложно. За счет этого получаем 0,4 млн руб.

Сейчас все в стране учатся работать. Мы — тоже. Но мы идем немного впереди, поэтому используем **положительное сальдо штрафов** — 0,7 млн руб.

Однако действительно принципиальная, долговременная наша акция — **создание банка самокредитования объединения на основе акционерной формы.** Уже в текущей пятилетке это даст нам 2,6 млн руб. Но к ней мы пришли позднее.

ТРУДЯЩИЙСЯ ЧЕЛОВЕК И ФОНДЫ

Когда была составлена программа, мы смоделировали развитие объединения до 2000 г., имея в виду, что будем работать так же стабильно, как сейчас. При этом обнаружили вещи, которые на первый взгляд показались невероятными: ни один из существующих сейчас трех фондов не работал, не выполнял роль стимулятора развития коллектива.

Фонд социального развития. Проблем с детскими садиками, яслями у нас нет и сейчас. Если же мы выполним полностью другие программы к 1995 г.— оздоровления и т. д.,— трудящиеся об этом фонде и не вспомнят. Ведь нет же проблем! К 2000 г. все привыкнут к хорошим условиям жизни, как привыкают ко всему хорошему. Об этом фонде могут заговорить лишь, если чего-то не будет хватать внуку, например. Это понятно: чем выше уровень благ, тем ниже общественный интерес к ФСР. В той ситуации, к которой мы все стремимся, он будет оказывать влияние лишь на небольшой круг руководителей и специалистов. То есть к 2000 г. он потеряет свое целенаправленное воздействие.

Фонд развития производства. Он уже сейчас оказывает противоречивое воздействие. ФРП должен быть направлен на развитие техники, технологии производства, что неизбежно должно вести к переучиванию, повышению квалификации работников, освоению принципиально новых профессий, сокращению числа рабочих мест. Отсюда боязнь новой техники, ГПС и т. д. со стороны старых кадров. Мы говорим им о том, что надо менять оборудование, а они

отвечают, что им, старичкам, на этом оборудовании не работать. Уже сейчас фонд «работает» на часть специалистов, а не на весь коллектив. Чем выше будет уровень технологии (а у нас уже есть технологическое оборудование, работать на котором под силу только инженеру), тем больше будет обостряться это противоречие. Возникнет неизбежная при таком развитии проблема инженерного всеобуча.

Фонд материального поощрения. Представим, что мы получим 40 % прироста прибыли за пятилетку в целом. При этом весь прирост выплатить работникам объединения не сможем: темп роста заработной платы превысит темп роста производительности труда. И я, выступая перед коллективом, буду поздравлять его с хорошей работой, но тут же говорить о том, что причитающееся за нее вознаграждение мы выдать не сможем. Это подрывает саму идею нового хозяйственного механизма.

То есть любое стабильное предприятие, наращивающее темпы развития, будет неизбежно к 1995 г., как мы, или к 2000 г. поставлено перед этой проблемой. Фонды перестанут работать! Но ведь государство не может переходить на механизм хозяйствования, который просуществует 8 лет. По крайней мере, он должен существовать 20—25 лет. 7—8 лет будет идти только его отработка. Мы попытались обратиться к экономистам у нас во Львове за способом разрешения этого противоречия, но ответа не получили.

Идея, положенная в основу нового механизма хозяйствования, нам кажется здоровой: коллективам дана возможность хорошо заработать и самим использовать заработанное. Как же этот механизм заставить нормально работать и через 50 лет? Изучили те формы, которые есть в Венгрии. Оттуда я привез идею акционерного общества. Внимательно проштудировали опыт Югославии, Китая, нашли буквально все, что выходило в печати по Японии. Я был в ФРГ и, решая производственные задачи, изучал оргструктуру фирм с акционерным и частным капиталом. В результате пришел к выводу, что акционерная форма имеет много преимуществ. **После этого мы приступили к созданию социалистического механизма акционерного общества, отличного от капиталистического по своей сути.** Мы считаем, что создали его.

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ

Одна из идей создаваемого в стране экономического механизма гласит: чем ты лучше работаешь, тем выше твои доходы и доход государства. За основу мы взяли эту формулу. Возникла идея ту часть ФМП, которую мы не можем выплатить трудящимся, превратить в акции, реализовать их в коллективе, который становится совладельцем акций, а деньги пустить на развитие, как в любом другом акционерном обществе. Таким образом решается первая маленькая задача: эту часть зарплаты мы вроде бы выплатили в виде акций. Вроде! Так как деньги трудящиеся не получают, они материализуются в станки, оборудование и т. д. А если коллектив в сложной ситуации, у него, допустим, низкорентабельное производство, а хорошо жить хочется? Тогда есть другой вариант: трудящиеся вкладывают свои деньги, на них приобретают акции.

У нас эти две формы соединены. Акции, приобретаемые на средства из разных источников, отличаются цветом: на средства ФМП — красные, это коллектив заработал для тебя деньги; на личные средства — зеленые.

РАБОЧИЙ МЕХАНИЗМ ГАСП

Членство в ГАСП. Его членами могут стать работники объединения, проработавшие здесь не менее трех лет. Решение по этому вопросу принимает трудовой коллектив. В стаж работы включаются также действительная служба в армии, работа на освобожденных должностях в партийной, комсомольской, профсоюзной организациях объединения, обучение на курсах повышения квалификации или в вузах по направлению объединения и т. д. Коллектив может лишить права вступления в акционерное общество.

Органы управления ГАСП. На собрании трудового коллектива объединения было решено, что работой руководит совет акционеров (он же совет трудового коллектива), избираемый на срок до 5 лет. На этот же срок избираются 2 кандидата в члены совета, которые замещают отсутствующих из-за продолжительной болезни, командировки, от-

пуска и т. д. Совет акционеров образует исполнительный комитет и ревизионную комиссию.

В ревизионную комиссию также сроком до 5 лет избирается не менее трех человек. Она проверяет квартальную отчетность бухгалтерии и финансового отдела, защищая интересы членов ГАСП. Разработан и принят на совете трудового коллектива устав государственного акционерного социалистического предприятия.

Банковское обслуживание. На предприятии создан филиал Сбербанка СССР, который проводит все банковские операции. По договору Львовское областное управление Сбербанка предоставило ГАСП в долгосрочный кредит 1 млн руб. из расчета 3 % годовых на 5 лет. Погашается он поквартально, равными частями. За выполнение банковских операций по обслуживанию членов ГАСП отделение Сбербанка получает ежегодно 15 тыс. руб. На каждого акционера заводится лицевой счет.

Источники вкладов. По решению учредительного совета акционерного предприятия максимальная сумма, используемая акционером для приобретения акций, составляет 5 окладов или 5 тарифов. Если человек работает в объединении от 3 до 15 лет — 3 оклада или 3 тарифа (максимум), 15—20 лет — 4 оклада, свыше 20 лет — 5 окладов или тарифов. Следовательно, если вы работаете более 20 лет, оклад 200 руб. — можете приобретать акций на 1 тыс. руб., из них на 2 оклада — через ФМП. Коллектив кладет эти деньги на ваш счет за 20 лет честной работы на предприятии. Эти 400 руб. — действительно вознаграждение по труду.

По решению трудового коллектива подразделения, трудящимся может быть предоставлено право приобретения акций на личные средства. При стаже работы более 15 лет — в размере двух тарифных ставок или двух должностных окладов, свыше 20 лет — 3 тарифные ставки или 3 должностных оклада.

Доход на эти два вида акций предусматривается одинаковый.

Акции, приобретенные через ФМП, вы можете сдать в банк (и получить деньги) только тогда, когда разрываете трудовой договор с предприятием — увольняетесь, уходите на пенсию и т. д. Это условные деньги, положенные на ваше имя коллективом за то, что вы хорошо работаете, являетесь членом акционерного общества. Акции же, при-

обретенные на собственные средства, вы можете сдать в банк в любой момент. Это живые, личные ваши деньги.

Таким образом, принципиальные отличия нашего акционерного механизма состоят в том, что акциями нельзя торговать. Они не обесцениваются, не являются предметом спекуляции. И быть акционером может лишь наш работник.

Доход акционеров. Мы подсчитали, что если будем работать так, как в 1987 г., то сможем начислять годовой доход от 15 до 20 % (сберкасса — 2—3, теперь до 4 %) от суммы вклада. Почему 15—20? Дело в том, что на референдуме в коллективе мы обсудили вопрос: какой процент дохода может заинтересовать коллектив? Общее мнение было таким: от 15 и выше, иначе можно не заниматься этим делом. Остается ведь определенный риск: у предприятия в работе может быть спад, а банковские 3 % гарантирует государство. Тогда мы взяли остаток своего фонда материального поощрения, в общем всю остаточную часть дохода, включив сюда и ту часть ФМП, которая сейчас несправедливо распределяется, и из расчета 20 % дохода вывели сумму, на которую можно выпустить акции,— 1,5 млн руб. Конечно, акций можно выпустить больше, но тогда доход будет меньше...

Но мы предусмотрели и дальнейшее вовлечение дохода в оборот. Каждый трудящийся может переводить его на другой счет, где на этот доход ему начисляется 5 % годовых. Предположим, у вас 200 руб. годового дохода. Через 5 лет они дадут акций на 1 000 руб.

Таким образом, на каждого трудящегося в Сбербанке открыты 2 лицевых счета: первый — для хранения средств, зачисленных объединением из ФМП, и за счет личных взносов. Это акционерный счет. Второй — проценты по акционерным счетам. Источник образования этих процентов — фонд материального поощрения предприятия.

Вложили деньги — хорошо отработали — получили прибыль — банк пустил ее в оборот — снова получили прибыль — вложили ее... Механизм будет работать независимо от того, есть ли директор, так как каждый квартал трудящийся человек будет интересоваться: а что у меня там? Совет акционерного общества тоже будет следить, и если вместо, предположим, 5 % мы начислим 1 %, то у меня же спросят: а почему так плохи дела, товарищ директор? Ладно, годик подождем, но если и на второй так пойдет... Коллектив не даст застояться этому механизму.

Фонд самокредитования. Средства, вырученные от продажи акций и находящиеся на счетах у трудящихся, и есть фонд самокредитования. Это финансовый резерв предприятия. 85 % его может быть использовано на производственное и социальное развитие, а также в интересах трудящихся на другие цели, не противоречащие законодательству, а 15 % резервируется для выплаты денежных средств со счетов членам ГАСП, расторгнувшим договор с объединением.

Выпустив акции на 1,5 млн, в фонде самокредитования мы будем иметь 6—7 млн руб. Основные фонды у нас в объединении — 55 млн руб., через 7—8 лет будет около 60 млн. То есть в обороте будет 10 % стоимости основных фондов. Представьте, что страна перешла на этот механизм и за 8 лет пустила в оборот 10 % стоимости основных фондов! Для страны, где финансовые дела вовсе не так блестящи, как мы привыкли считать, это нелишнее. В развитие своих предприятий трудящиеся смогут вложить миллиарды своих личных рублей! **Этот механизм способен дать колоссальное движение финансовых ресурсов без всяких капитальных вложений, сцементировать интересы трудящихся, предприятия, государства.**

ПОИСК, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Мы назвали свое объединение государственным акционерным социалистическим предприятием. Много раз нам приходилось в самых разных кабинетах говорить о том, что акционерная форма — не принадлежность капитализма, что вообще не бывает капиталистических или социалистических форм организации производства. Важно, какое содержание мы вкладываем в эти формы, какие цели преследуем. Да, где-то на проценты с акций живут. Но ведь у нас нельзя взять деньги у бабушки и вложить их в акции. Их нельзя купить на стороне и т. д. Количество проданных тебе акций определяется тем, какой у тебя разряд, какой ты работник. Не стремись быть начальником, стремись быть хорошим специалистом, повышай разряд, квалификацию. Руководитель получает 300 руб., у тебя с надбавками тоже 300. В ГАСП вы абсолютно равны.

Социальная справедливость достигается и тем, что никогда инструментальщик 7-го разряда не будет поставлен

в ГАСП на одну доску с тем, кто менее квалифицирован. Хочешь получать большую прибыль — повышай разряд. Выше разряд — выше квалификация — выше качество, производительность... Такая вот раскручивается картина.

Кроме того, сколько бы мы ни перераспределяли ФМП, он никогда не обращается в прямую зарплату. Это всегда перераспределенный доход, который банк пускает в оборот на пополнение фондов развития и соцкультбыта. Но особенно значимо влияние на обновление активной части основных фондов. Мы заинтересовываем трудящегося в развитии этого бесконечно далекого от него сейчас фонда. И он заинтересован в его развитии, так как новые станки, ГПС дают новую прибыль.

Хочет он — не хочет, но, получая дополнительную прибыль, лучше работает, выпускает более конкурентоспособную продукцию, увеличивает фонды предприятия. Используя их, мы улучшаем условия труда и быта трудящегося, он становится здоровее, меньше болеет, вкладывает «дополнительный» труд в дело. Как бы ни хотел директор вмешаться, но механизм работает, и каждый квартал рабочие спрашивают: как прибыль? Каков процент?

Конечно, мы будем совершенствовать этот механизм. Каким образом? Привлекая сюда новые средства, например так называемую тринадцатую зарплату. Сейчас ее механизм абсолютно «не работает», о ней не вспоминают до декабря, принимая ее как должное. Появились 14-я, 15-я зарплаты... У нас все это будет работать, будет распределяться более справедливо.

Возможно, в будущем наш коллектив решит вложить средства своих акционеров в развитие другого коллектива или в строительство предприятий. Но полученный от этого доход придет к нам и перераспределится здесь, в интересах трудящихся нашего предприятия.

Я не исключаю, например, такую ситуацию: у предприятия, поставляющего нам комплектующие, нет возможности развивать дополнительные мощности, а нам необходимо что-то новое. Предположим, его основные фонды — 50 млн, а на развитие дополнительных мощностей нужно 2 млн. Мы вкладываем эти 2 млн, подписываем договор, согласно которому получаем через 2—3 года 4 % от их прибыли (соразмерно ее отношению к основным фондам). Это уже более развитая форма акционерного общества. При таком положении дел резко повысится интерес к развитию дру-

гих предприятий. Никто бы не ходил в министерство или в другой промежуточный орган, кроме банка, который заверял бы этот документ.

А какой простор для работы может открыться, если никто этому не помешает!

«ЧТО-ТО ВСЕ-ТАКИ МЕНЯЕТСЯ...»

Беседа с начальником финансового отдела
Г. В. НОВИКОВОЙ

— Галина Викторовна, Вы согласовывали создание ГАСП в разных инстанциях задолго до выхода постановления Совета Министров СССР. Раньше это могло продолжаться десятилетиями, а в связи с перестройкой изменилось что-нибудь!

— Да, во всяком случае мы прошли этот путь за полтора года. Впервые я узнала от директора о том, что мы будем создавать акционерное общество, в 1986 г. Воспитанная в старых традициях, я сначала не поняла, как это вообще можно сделать у нас в стране. Но потом увлеклась, многое прочитала, обсудили проблемы с Валентином Михайловичем. Работа эта интересная, новая, необычная. И вскоре я занялась ею вплотную.

Сразу поняла, какие финансовые выгоды принесет с собой создание ГАСП. Банк дает долгосрочный кредит только под расчет экономического эффекта. Но какой расчет эффекта можно сделать по жилому дому? То есть сделать, конечно, можно, но все это будет липой. Сама принимала такие расчеты, работая в Госбанке... Не проще ли взять свои деньги и направить их туда, куда посчитает нужным коллектив, привлечь средства трудящихся? Нам говорили: зачем это, вы ведь и так сидите на денежном мешке?! Да, при плане техперевооружения 1 млн руб. мы выполняем работы на 3 млн в основном за счет надбавок за эффективность и качество. Но как финансист я понимаю, что это явление временное, через 2—3 года этот источник исчезнет, а не думать о будущем финансовом благополучии предприятия — значит обрекать его на прозябание. Госбанк и Минфин, правда, утверждают, что в стране хватает кредитных ресурсов, но мы-то чувствуем, с каким скрипом выделяются кредиты!

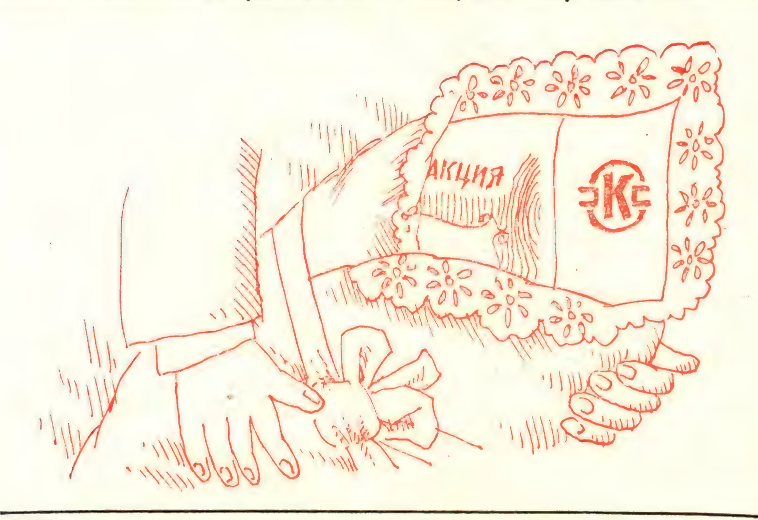
Сначала была мысль создать внутрипроизводственный акционерный механизм. Но это же временное решение, недолговечное, а значит, оно не впишется в общий механизм хозяйствования. Поэтому мы ре-

шили пройти лабиринты согласований, но сделать все законно — через Сбербанк, Минфин как законодателей обращения ценных бумаг.

Кстати, интересна была первая реакция сторонних организаций на предложение о создании ГАСП: акции — не наш путь! Сами эти слова казались чуждыми. Тогда работники «Конвейера» нашли положение, согласно которому акции официально существовали в нашей стране с 1927 по 1961 г. Лишь в 1962 г. их отменили. Убедили товарищей, от которых зависело решение, в том, что сами по себе акции не принадлежат ни социализму, ни капитализму. Потом речь пошла об акционерном обществе. Долго убеждали, что это лишь форма организации экономики, что нет капиталистических или социалистических форм, что все будет зависеть от того, каким содержанием они будут наполнены.

Вы знаете, очень повезло на людей. Счет сторонников начался с председателя республиканской конторы Сбербанка СССР А. А. Колесникова. Он сразу понял идею и поддержал ее. Поддержал и его заместитель В. Н. Ярмак, который в свое время 8 лет пробивал идею безналичных расчетов, принятую сейчас по всей стране. Поддержал Львовский обком партии. Упомянула пресса — и Совмин СССР затребовал себе материал по акционерному обществу. В декабре 1987 г. поехали в Сбербанк СССР. Его председатель А. Н. Бурков сказал, что он — наш соратник, дал задание начальникам нескольких управлений, юристам вместе с нами доработать положение, чтобы оно не противоречило Закону о государственном предприятии (объединении), Положению о трудовом коллективе, уставу Сбербанка.

Работали мы около месяца, затем заключили договор со Львовским отделением Сберегательного банка, где нашу идею тоже очень



хорошо воспринял его начальник А. И. Рибай. Кстати, именно в банке нам подсказали идею ежеквартального начисления процентов на акционерный капитал, чтобы люди видели, что они заработали, чтобы очевиднее была выгодность акционерного общества для трудящихся, против чего выступает Минфин.

И вот тут встал вопрос о печатании акций. На это нужно было разрешение Госкомтруда СССР, а потом, в свою очередь, потребовалось разрешение Минфина: акции — ценные бумаги.

Должна вам сказать, что если бы мы начали с Минфина, так и не получилось бы у нас ничего с ГАСП. Хотя новый заместитель министра В. К. Сенчагов был за нашу идею, но чувствовалось сильное противодействие работников аппарата. Несколько дней Вячеслав Константинович досконально выспрашивал меня и, наконец, подписал документы. Прекрасно нас приняли в Госкомиздате, где мы за полдня сумели решить вопрос печатания акций. За это мы благодарны заместителю председателя комитета Д. Ф. Мамлееву.

Как видите, что-то все-таки меняется...

— Вы, как финансист, почувствовали интерес работников объединения к акционерному обществу?

— Конечно, авангард коллектива понял и принял нас сразу. Были и сомневающиеся. Но люди приходили и говорили: посчитайте, какой доход я буду иметь? И сейчас у нас неплохо идут дела. За первый квартал 1987 г. мы начислили своим акционерам 17 % дохода. Сейчас работникам объединения продано акций на 1 млн 18 тыс. руб. (на 900 тыс. из ФМП и 281 тыс. — личные вклады).

— И каков будет доход работника со средним заработком, если объединение будет стабильно работать?

— Средняя зарплата на заводе 239 руб., сумма вклада — два оклада из ФМП плюс один оклад из личных сбережений,



На 750 руб. можно приобрести акции. Из расчета 18 % доход за год составит 135 руб. Если не забирать его, то на следующий год на 750 руб. акций будет начислен процент, установленный коллективом, плюс 135 руб. — на процентном счете. Предположим, до пенсии — 10 лет. Через эти 10 лет на процентном счете будет 1350 руб. Да на 750 руб. акций. При выходе на пенсию работник получит 2100 руб. Раньше мы не страховали пенсию, а теперь можно получить страховку да еще это подспорье.

— А предполагаете ли вы распространять свой опыт!

— Думаем продавать организационные материалы по созданию ГАСП. Может быть, некоторые не поймут нас. Ведь как мы привыкли? Министерство обобщает чей-то опыт и бесплатно рассылает материалы для внедрения. А то, что бесплатно, мало ценится. Вот и лежат материалы об уникальном порой опыте невостребованные, не раскрытые даже. А мы будем продавать тем, кто в этом заинтересован, кто готов последовать нашему примеру. Тем более, уже хорошо представляя, сколько шишек можно набить, пробивая эту идею. Я лично с полной уверенностью могу сказать, что купить у нас разработку выгоднее, чем потратить на это пусть даже всего полтора года, но в ущерб основной работе.

Стоимость разработки определена — около 3 тыс. руб. В основу оценки мы положили методику, принятую в НИИ, но взяли лишь чистые затраты, без накруток, как это делает наука, на канцпринадлежности, накладные расходы и т. д. Из чего мы исходили? Из расчетов затрат, связанных с расходами на ВДНХ. В 1988 г. мы экспонировались там как государственное акционерное социалистическое предприятие. Ведь любой экспонат с выставки может быть продан, а у нас предмет выставки — ГАСП. Вот чтобы покрыть расходы, связанные с выставкой, мы и продадим разработку по ГАСП.

— Кстати о науке. Сотрудничали ли вы с ней при разработке ГАСП!

— Мы бы не прочь, и даже заключили договор с Институтом экономики западного филиала АН УССР во Львове. Но они берутся лишь за те темы, которые включены в их план. А мы хотим оперативного сотрудничества — появилась идея, разрабатываем ее. Поэтому с боль-

шей пользой мы сотрудничаем с Тернопольским финансово-экономическим институтом. Там быстрее реагируют на все наши запросы.

— Галина Викторовна, а если предприятие сработает хуже ожидаемого, если оно не сможет выплатить средства по акциям! Кто будет это делать! Государство!

— Ни в коем случае! Если результаты работы будут плохими и люди захотят выйти из акционерного предприятия, мы должны будем что-то продать, чтобы рассчитаться с ними. Мы, а не государство! Акции — это ценные бумаги ПО «Конвейер», мы даем гарантии трудящимся, а не государство. Но я надеюсь, что такого не случится. Более того, я думаю, что организация ГАСП — эффективный путь достижения рентабельности любым предприятием.

НЕВОЗМОЖНОЕ ВЧЕРА, ВОЗМОЖНОЕ СЕГОДНЯ

Л. ЩЕРБАКОВА, кор. «ЭКО»

В последний год-полтора перед коллективами промышленных предприятий, их руководителями начинают открываться совершенно неожиданные перспективы. Повышается цена предприимчивости, той самой вполне социалистической черты современного делового человека, в необходимости которой нам еще недавно приходилось убеждать своих читателей из верхних управленческих эшелонов: низы давно поняли, что она необходима, и если чему-то и противоречит, то никак не социализму. Сейчас время людей азартных, сказал председатель Новосибирского клуба директоров «ЭКО» А. Н. Горб. И задумчиво добавил: но этот азарт может здорово подвести...

Валентин Михайлович Вологжин — из людей азартных, это видно сразу, но трезво мыслящих. Все его начинания всесторонне обдуманы, взвешены, многократно сравнены с мировым опытом, будь то школа менеджеров, кружки качества или система планирования по заказам потребителей [1]. Но все это, чувствовал Вологжин, лишь отдельные кирпичики, отдельные улучшения, которые дают хороший эффект, но не имеют принципиального значения, не сцеплены друг с другом. А только при наличии такой сцепки, взаимообусловленности и взаимо-

[1] Редакция планирует продолжить публикацию материалов об опыте «Конвейера» в одном из последующих номеров «ЭКО».

зависимости отдельных направлений работы и может проявиться максимальный эффект. Серьезная экономическая ситуация, сложившаяся сейчас в стране, то, что плохо идет экономическая реформа, во многом объясняется тем, что не развязана творческая инициатива, нет сцепки между отдельными очень хорошими решениями, они часто противоречат друг другу. Живая ткань экономики разорвана. Залечить эти раны можно лишь через интерес работника. Одной из таких объединительных экономических форм должна стать на предприятии, по мнению Вологжина, акционерная.

Львов известен у нас в стране как город, где «реабилитируются» многие прогрессивные формы и методы хозяйствования. Здесь, например, созданы первые в стране фирмы, производственные и научно-производственные объединения. Трудно сказать, чем это объясняется, может быть, историческими причинами. Но вот идея первого в стране государственного акционерного социалистического предприятия, реализованная здесь, вызревала далеко от Львова.

В. М. Вологжин — коренной сибиряк. Родился на Ангаре, учился в Новокузнецке, в Сибирском металлургическом институте, 14 лет проработал в объединении «Красноярский машиностроительный завод». В последние годы — на строительстве и запуске новых производств. Был главным инженером завода, закупленного в Японии, во время его пуска, затем — начальником производства. Позднее создавал экономическую службу в объединении — внедрял почасовую оплату труда. Сама по себе такая работа заставила серьезно заняться экономикой. Возникла необходимость изучать проблемы переработки пластмасс. Три года учился в Московском химико-технологическом институте: нужен был не диплом, а знания.

Соприкасаясь с разными сторонами работы промышленности, Валентин Михайлович постоянно задавал себе вопрос: почему мы работаем хуже, чем в той же Японии? И пришел к мысли, что ответ надо искать во взаимоотношениях между трудящимися, предприятием и государством: все наше и все ничье... Придя к этой мысли, Вологжин еще в 70-е годы стал выступать со многими своими теперешними идеями. Но осуществить ничего не удалось. Разрешить что-либо в хозяйственной деятельности могло лишь правительство. Валентин Михайлович попытался развить свои взгляды в научной работе, но ему объяснили, что его идеи не ко времени, защитить диссертацию о сочетании интересов не удастся, будет лишь потрачено время. Другими же вещами Вологжин сам не хотел заниматься, поэтому с мыслями о науке он на время расстался.

Лишь когда был объявлен экономический эксперимент, В. М. Вологжин воспрял духом, понял, что хоть и медленно, но ситуация меняется. В то время он уже переехал во Львов. Сразу оценив открываю-

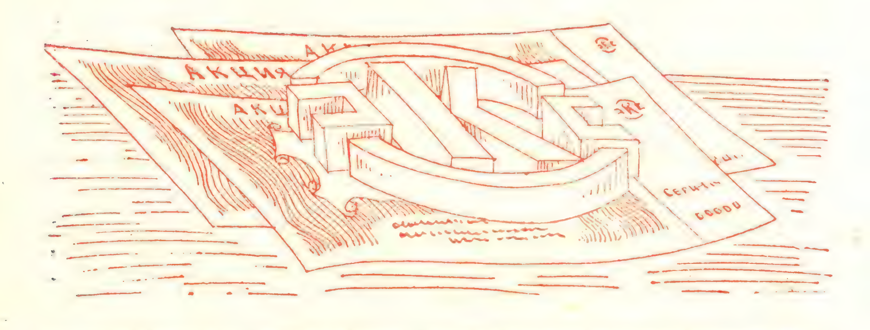
щиеся возможности, добился включения своего завода в эксперимент по самофинансированию. Появились предпосылки для претворения в жизнь многих идей. Но основной, цементирующей все остальное Вологжин считает идею создания акционерного общества, банка самокредитования.

Акционерное общество заставляет многих посмотреть на вещи по-новому. Будучи во Львове, я встретилась с управляющим Львовской областной конторой Сбербанка СССР Александром Иосифовичем Рибаем. Впервые, пожалуй, я говорила с банковским работником, который живо откликнулся на новое, пропагандирует это новое. Впрочем, судите сами.

А. И. Рибай: — Мы считаем себя частичкой акционерного общества. Почему? Сбербанк перешел на хозрасчет. Он должен искать доходы. Но немаловажно, где зарабатывать, какие перспективы открываются при этом. Естественно, что в новых условиях хозяйствования сфера деятельности Сбербанка будет расширяться. Это неминуемо. Надо искать новые формы хозяйствования. Сотрудничество с предприятиями — одна из таких форм. Она позволяет вовлекать в оборот новые и новые денежные ресурсы. Деньги в любом случае должны приносить деньги. Этот принцип был, есть и отменить его не удастся. Уверен, что «Конвейер»— лишь первая ласточка. Сейчас всерьез заинтересовалось организацией ГАСП объединение «Электрон», а там и другие включатся в этот процесс.

Как сегодня банк взаимодействует с предприятиями? В основном контролирует, куда директор направил каждую копейку. А сейчас на «Конвейере» мы увидели, как здорово наши люди могут мыслить, какие интересные идеи выдвигать, какие нетривиальные решения находить. И результаты будут, я в этом уверен. Не надо только бояться работать вместе. Мы нужны друг другу!

Теперь о том, как мы взаимодействуем. За банковские операции ГАСП платит нам 15 тыс. руб. Мы выдаем объединению ссуду — около 1 млн руб. За ссуду они по договору платят нам 3 %, в то время как Госбанк — 2,650 %. Поэтому для нас немаловажно оказывать предприятиям максимум услуг, проводя максимум операций. Организовав на «Конвейере» настоящий свой филиал, мы сосредоточим в нем оказание коммунальных услуг, выплату зарплаты и т. д. Принося трудящимся предприятий пользу, будем извлекать прибыль и для себя.



Вообще с организацией акционерных обществ открываются совершенно новые возможности, в том числе и в развитии промышленности. Имея свои деньги, мы можем вложить их в развитие как «Конвейера», так и других предприятий, особенно выпускающих товары народного потребления. Конечно, на выгодных для нас условиях. Будем искать социалистические формы такого сотрудничества.

— А не смущает ли Вас тот факт, что «Конвейер» определил для своих акционеров такой высокий процент прибыли на акции!

— Абсолютно не смущает. Эти деньги коллективом заработаны, он и должен определять их судьбу.

— А если акционерное общество лопнет!

— Были и у меня сомнения на этот счет. А теперь я понял, что не надо этого бояться. Мы тщательно изучили финансовое положение предприятия, оно великолепно. А если получится срыв, то каждый рубль будет обеспечен материальными ценностями. Предприятие будет искать пути их реализации.

Сейчас работу банка пытаются активизировать нажимными методами. А они ничего хорошего не дадут. Нужна взаимная заинтересованность предприятия и банка. А это возможно, лишь если мы будем иметь право на принятие решений здесь, на месте, не обращаясь в центральные органы. Надо, чтобы здесь, во Львове, а не в Москве, мы могли подписать следующий договор о создании акционерного общества! Тогда мы будем и думать, и отвечать за свои действия. Мы же ссуду гражданам выдаем, а вот с предприятиями почему-то так просто контактировать не можем...

Конечно, сложностей у нас, банковских работников, много. Нет кадров. Наши люди отвыкли мыслить, искать прибыль, делать деньги. Они занимаются в основном механической работой. Нет книг, исследований по нашей тематике, обобщению зарубежного опыта. В целом в стране банковское дело в упадке. Нет техники, а на счётах далеко не уедешь. Это тормозит работу.

Но мое твердое убеждение: надо работать не боясь. Мы же государственные люди и делаем все это для народа...

Как и раньше, года два назад, люди делают дело и убеждают себя, что не надо бояться его делать... Все это наводит на грустные размышления... Конечно, для А. И. Рибая нет сомнений: он понял, прочувствовал необходимость перемен, поверил в них и активно работает. Но существует еще множество руководителей, наученных, кстати, горьким опытом — своим и коллег, сомневающихся: а будет ли сегодня возможно то, что было невозможно вчера, и долго ли это продлится? Сомнение тем более не беспочвенное, что снова и снова приходится убеждать определенные инстанции в том, что акционерное общество, например, не противоречит социализму... А всякое промедление, всякое противодействие глубинным изменениям печально скажется на судьбе перестройки.

При мне Г. В. Новикова пыталась убедить представительницу Промстройбанка выдать объединению средства из устойчивых пассивов,

то есть личные средства объединения и его трудящихся. Разговор так ничем и не закончился. А это значит, что он вышел на более высокий уровень, на уровень руководителя ГАСП, и вернувшийся с XIX-й партийной конференции Вологжин, вероятно, на своем опыте почувствовал, что пока необратимость перемен не достигнута.

Еще в большей степени это осознали в ГАСП, когда ознакомились с проектами предложений Совмину СССР о новых формах привлечения средств населения для решения экономических и социальных задач и о выпуске акций и облигаций..., подготовленными Минфином СССР.

Надо сказать, что в недрах Минфина тоже созрела мысль о необходимости развития в стране акционерных форм. Но начать их распространение было решено в 13-й пятилетке. В. М. Вологжин заставил Минфин реагировать на свои энергичные действия. И вот — результат... Вряд ли эти документы известны широкому кругу, поэтому выскажу свое мнение. Поскольку оба они в общем повторяют друг друга, остановимся на первом, и, конечно, лишь на той его части, которая касается акционерных обществ.

В проекте утверждается: «Приобретение работниками предприятий акций может производиться путем периодических безналичных взносов из их заработной платы, согласно заявлению, или за наличный расчет. При этом не допускается использование средств фондов материального поощрения, которые не подлежат выплате в связи с опережением роста средней заработной платы по сравнению с ростом производительности труда».

Но почему? Мне вспоминаются слова, высказанные на редколлегии «ЭКО» главным редактором А. Г. Гранбергом: «Аморально упрекать хозяйственника в том, что он стремится получить как можно большую прибыль — в рамках законности, разумеется». Так почему же не аморально не разрешать рабочему коллективу использовать эту прибыль? Смысл в том, чтобы не превратить ее в зарплату. Но этого не произойдет. Через фонд развития эти средства пойдут на строительство, приобретение оборудования... Лишь небольшая часть средств превратится в заработок.

Проект: «Нарицательная цена акции устанавливается предприятием в размере 300, 400 или 500 рублей. Это необходимо для того, чтобы выпускаемые акции были весомым документом, свидетельствующим о существенном вкладе работника в развитие предприятия. В 20-е годы минимальный размер акций был установлен в сумме 100 руб. золотом».

Это положение сразу перекрывает возможность стать членами акционерного общества множеству людей, добросовестно работающих на предприятии. Как правило, они смогут стать

акционерами, лишь приобретя акции через ФМП, что также хочет перекрыть Минфин. Многие ли даже из среднеоплачиваемых специалистов смогут «отдать» 500, 400 и даже 300 руб.? А если завтра появится нужда в них? Вспомним, сколько денег остается у нас на счете в сберкассе от переводимой туда зарплаты... А акцию, приобретенную за 50 руб., простой человек не побежит сдавать. Это даже для него не такие большие деньги. Не берусь судить о 20-х годах, но акционерное общество, созданное по правилам Минфина, будет служить кучке очень обеспеченных людей.

Проект: «Для того чтобы избежать существенных различий в уровне доходов, выплачиваемых по акциям, и обеспечить оптимальное соотношение между различными формами привлечения средств населения через Сбербанк и предприятия, Министерство финансов СССР считает целесообразным установить максимальный размер дохода по акциям — 6 % годовых».

Но предписываемого ограничения процента вообще не должно быть! Это дело коллектива, плод его усилий! Думается, что Минфин подошел к определению процента не с той стороны: не от возможностей предприятия. «Отдельные предприятия, у которых высокая рентабельность связана с несовершенством ценообразования, могут платить по акциям 10—20 % годовых». Ну так совершенствуйте ценообразование, систему взаимоотношений «центральные органы — предприятие».

Проект: «Общая сумма акций, выпускаемых предприятием, не должна превышать 50 % норматива собственных оборотных средств. Такие ограничения необходимы для того, чтобы избежать излишнего выпуска акций и гарантировать его работникам выплату доходов по ним».

И это написано в то время, когда весь мир идет по пути уменьшения оборотных средств... И мы пойдем по этому пути. Но согласно проекту — чем хуже работаешь, чем больше оборотных средств, тем лучше для трудящегося. Надо привязывать акции, вероятно, к основным фондам, которые определяют собственность предприятия.

Минфин разрешил, с одной стороны, создание акционерных обществ, но этими тремя основными пунктами свел реальную их эффективность на нет. Тактика, знакомая по многим прежним документам и не внушающая оптимизма. Да, будет ли все-таки сегодня возможно то, что вчера было невозможно?..

Я уже не говорю о других вещах, навязываемых сверху: выплата доходов, например, должна производиться только раз в год, а не по кварталам, как на «Конвейере», и т. д., и т. п. Скажу лишь, что это один из самых «неперестроечных» документов, вышедших во время

перестройки. В нем решается все и вся за членов акционерных обществ. Он не оставляет права выбора, закрывает дорогу инициативе трудовых коллективов.

ГАСП «Конвейер» в этих рамках, конечно, не уцелеет. Но, думается, и Минфин не добьется широкого распространения акционерных обществ на такой базе. И еще одно место обращает на себя внимание: «В отдельных случаях создается ажиотаж и нездоровое отношение к доходам, получаемым по акциям». Не знаю, где это «нездоровое отношение» увидели работники Минфина. Я же хочу сказать, что это у всех нас нездоровое отношение к чужим доходам. Отсюда стремление — не дать заработать рабочему человеку. Но чем «вареные» джинсы, которые производят кооператоры, лучше конвейеров? И то и другое — продукция рук человеческих, значит, и отношение к их производителям должно быть по меньшей мере одинаковое.

Вероятно, нужны разные формы акционерных обществ, а не одна, как это предусмотрено проектом. Пусть коллектив и сама хозяйственная практика выбирают самую эффективную.

Прошло некоторое время после написания этого материала, и в октябре 1988 г. было принято постановление Совета Министров СССР «О выпуске предприятиями и организациями ценных бумаг». Что-то в нем изменилось по сравнению с проектом, что-то осталось в прежнем виде. К нему мы еще вернемся. Но мы решили не править материал. Он ясно показывает, что первая реакция наших ведомств по отношению к хозяйственным инициативам — если не удается запретить, то нужно ограничить.

НАМ ЕСТЬ НАД ЧЕМ РАБОТАТЬ!

Факт создания первого акционерного общества в нашей стране мы попросили прокомментировать заместителя министра финансов СССР В. К. СЕНЧАГОВА

— Вячеслав Константинович, как Вы оцениваете опыт «Конвейера»?

— Самое главное — что акционерное общество у нас в стране существует не только на уровне идей, но и реально. В чем я вижу ценность опыта ГАСП «Конвейер»? Можно выделить несколько основных положений. Углубится понимание принципов хозяйственного расчета, и первой и второй его форм. Будет создан социалистический механизм персонификации использования социалистической собственности. Дело в том, что даже в тех формах хозрасчета, которые сейчас складываются, прибыль не доходит до отдельного трудящегося как критерий эффективности, как главный сосуд самофинансирования, социального развития. Я думаю, что акции могут требования хозяйственного расчета довести до отдельного человека. Это, пожалуй, самое важное сегодня. Такова близлежащая задача, она ясна и практически осуществима.

Но не только этим ограничивается значение создания акционерных предприятий в стране. Более сложная задача, перспективная — создание рынка ценных бумаг, к которому мы неминуемо придем в результате распространения акций.

Инициатива львовян полезна не только с точки зрения предприятия, но и всего народного хозяйства, государства в целом. Сейчас у народа огромные сбережения. Их уже больше 270 млрд руб. Конечно, у нас есть определенные механизмы привлечения этих средств для решения долгосрочных задач. Но они слабо связаны с деятельностью отдельного предприятия, и эффект их недостаточен. Сбережения и сейчас используются не только для кредитования, но и в отдельных случаях — для финансирования единовременных вложений. Идея «Конвейера» раздвинет рамки производственного накопления на уровне предприятий. По существу произойдет перелив средств (на законных основаниях) из сферы сбережений — в сферу создания производственного потенциала.

— То, что называется капитализацией...

— Да, этот термин вполне уместен и сопряжен со всеми нашими методологиями измерения эффективности, дисконтирования и т. д.

У нас сегодня фонды не капитализированы. Отчуждение их идет по двум линиям: по линии самих фондов производства и по линии фондов текущего финансирования (финансовые и капитальные вложения, новая техника, формирование личных доходов, развитие социальной инфраструктуры). Нужна тесная интеграция фондов как материально-технической базы производства, так и фондов, полученных за счет текущих результатов хозяйственной деятельности.

— Но в целом дивиденд должен быть переменным, а сумма акций — соответствовать фондам. Поэтому финансистам надо придумать, как привести в соответствие общую сумму акций и фондов, которые есть на предприятии...

— Слово «придумать» не подходит. Это все же объективный процесс. Его недостаток на сегодня состоит в том, что у нас нет организованного, планируемого рынка средств производства, товаров и услуг, динамично развивающегося, с закономерными соотношениями. Но надо попробовать выявить связь между нормой эффективности и процентом на кредит, что окончательно не решено и наукой. Между тем это должно сыграть решающую роль в правильной оценке фондов. Сам ссудный процент связан с размером ссудного фонда и эффективностью его использования. Хотя это скорее задачи будущего, а не сегодняшнего дня. Но важно сегодня их поставить, исследовать, пытаться практически решать, не откладывая на длительное время. И здесь «Конвейер» идет впереди.

— А как вы будете поощрять эксперименты с изменяющимся дивидендом, выплачиваемым по акциям?

— Во-первых, мы должны решить, каков предел выплат процента по акциям и кто его устанавливает? От каких факторов зависит его формирование? Все же этот процент не входит в функции отдельного предприятия, хотя, конечно, зависит от эффективности его хозяйственной деятельности. Он связан с формированием всего ссудного фонда. Предел, я думаю, должен очерчиваться государственными органами — Минфином или Госбанком — на уровне народного хозяйства. В рамках этого предела возможны отклонения.

Опасение здесь вызывает тот факт, что очень трудно регулировать процесс перемещения всех вложений. Например, у одного предприятия акции будут давать 15 %, а у другого — 6. Начнется перелив кадров. Он будет происходить до тех пор, пока сама собой не будет найдена оптимальная ставка этого процента.

— Но если «Конвейер» заработал свои 15 %?

— Нужно применить идеологию учетной ставки, а вокруг нее могут быть колебания.

— До создания рынка ценных бумаг должна быть, вероятно, организована такая структура рынка, которая фиксировала бы учетную ставку и ставила условия: в этом году у вас дела идут неважно, учетная ставка такая-то, колебания такие-то. Это в традициях русского хозяйства. Это Вы имеете в виду?

— Да. Но я не мыслю такого процента учетной ставки, как 12—15 %. Процент все же выражает общую эффективность производства и среднюю рентабельность. А уровень процента по акциям выражает другую категорию, близкую к стоимости денег как фактора производства. Цена денег как капитала, хоть и в превращенной форме, но все-таки существует. От этого никуда не денешься. Поэтому можно сказать, что пока действует механизм усеченных акций, который будет развиваться. Важно представлять диалектику его дальнейшего развития.

— Считаете ли Вы, что те условия, которые оговорены в проекте, подготовленном Минфином, вовлекут широкие слои населения в акционерные формы? Мы имеем в виду крупный (300—500 руб.) первоначальный вклад.

— Все же следует идти по этому пути. Материальная база такого процесса рассматривает и те денежные сбережения, которые еще не вовлечены в оборот. Реально можно взять у населения те средства, которые оно не вкладывает в сберкассы, рассматривая их как наличность, нужную для текущего потребления. Но на определенных условиях люди согласны вложить ее в развитие предприятия. Конечно, этот вопрос еще нужно обсудить в трудовых коллективах, снять принудительные механизмы, усилить инициативные. Хотя в тех условиях, в которых мы сейчас находимся (отсутствие рынка средств производства, оптовых цен, учитывающих соотношение спроса и предложения, пропорции мировых цен, большие объемы госзаказа), не созданы хорошие условия для развития акционерных форм.

— Вячеслав Константинович, еще недавно мы с явным осуждением говорили о сращивании банковского и промышленного капитала в капиталистических странах. А теперь акционерные общества позволят и нам пойти по этому пути.

— Этот стереотип уже преодолен. Сейчас формируется новое понимание функций государства, отдельного предприятия. Мы уходим от концепции экономики как государственно обобществленной...

— Тотально обобществленной...

— Я бы сказал, всеобще обобществленной. Преодолевая тоталитаризм, мы одновременно начинаем развивать новую модель функционирования экономики. Суть ее в том, что предприятия у нас само-

стоятельны, работают на полном хозрасчете. Банки, в том числе Госбанк СССР — эмиссионный центр, банк банков,— более гибкие. Сеть коммерческих банков также на полном хозрасчете и самофинансировании. Коммерческие банки — это предприятия, но занимающиеся деньгами, их размещением, аккумуляцией. Свои функции они будут выполнять на качественно иной основе, чем прежние банки. И здесь, мне кажется, открывается простор для того, чтобы решать проблемы сращивания, о котором вы говорите. И опять — что, как я заметил, вам не нравится — должны быть обозначены пределы. В экономике ведь все выражается количественно. И если не найти количественного выражения этого сращивания, не определить его формы, то его механизм не сможет развиваться. Наверное, в первую очередь банки смогут войти в сферу производства товаров народного потребления, в систему изобретательства, но не в добычу нефти или газа.

В заключение хочу сказать, что я бы не хотел, чтобы за критерий истины в организации акционерных обществ брался еще не отработанный проект нашего министерства. Мы на пути поисков истины. Но и «Конвейер» по некоторым параметрам ниже этого проекта. Так, они определили количество тарифных ставок, на которые можно приобрести акции, два вида вкладов, источник одного из них, на мой взгляд, фиктивный, образовавшийся в результате определенного соотношения между ростом производительности труда и заработной платы. Это условный счет условных денег. Так что и нам, и им есть над чем работать!

Беседу вели кор. «ЭКО»
Ю. ВОРОНОВ, Л. ЩЕРБАКОВА

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Покончить с овощегноилищами

Сейчас вся фруктово-овощная продукция, в том числе и производимая пригородными колхозами и совхозами вокруг больших городов, привозится на базы. Что там делается, общеизвестно, недаром эти овощехранилища в народе, в частности среди инженеров, научных работников и т. п. (являющихся основным контингентом работающих на овощебазах), называются не иначе как овощегноилища. А деньги за эту продукцию колхозами и совхозами уже получены, несмотря на то, что к столу потребителя попадает лишь небольшая ее часть. Не разумнее ли было бы, чтобы каждый колхоз или совхоз сам хранил эту продукцию и по графику развозил ее непосредственно по магазинам с помощью специально оборудованных машин и только тут получал оплату? Правда, говорят, что такие проекты уже предлагались, но встречали резкий отпор со стороны всех этажей нашей торговли овощами. Понятно, что при такой методике на усушке, утруске и гноении много не заработаешь!

В. К. ИОФЕ, доктор технических наук,
Ленинград

«ЭКО» не раз обращался к проблемам автомобилестроения. Одна из последних публикаций — статья Г. Н. Андриенко «Автомобилизация со знаком минус» в № 10 журнала за 1988 г. Настоящей статьей хотелось бы привлечь внимание к проблеме формирования рациональной стратегии грузового автомобилестроения.

КОЛЕСО В НЕЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ РОСТ

Е. Ф. ТИХОМИРОВ,
доктор экономических наук,
Московский автомобильно-дорожный институт

На ряде ведущих объединений автомобильной промышленности идет реконструкция. Вместо базовых моделей, созданных 15—20 лет тому назад, готовится серийное производство автомобилей нового поколения. Их опытные образцы уже прошли испытания, выпуск начнется в начале 90-х годов. Эти автомобили составят ядро парка, с которым страна вступит в XXI век.

ПАРАМЕТРЫ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

Новые автомобили превосходят ныне выпускаемые по многим показателям. У них более высокая топливная экономичность, поскольку снабжены они дизельными двигателями, позволяющими почти на треть уменьшить физический расход топлива. Конструкторы старались обеспечить полное соответствие их параметров внутрисоюзным и международным стандартам. Внешне новые автомобили более элегантны, их кабины комфортабельнее и прочнее, эргономика лучше. Тем самым улучшаются условия труда водителей, он делается более привлекательным. Повышаются также долговечность и надежность автомобилей. Но реконструкция — дело весьма дорогое: только на двух производственных объединениях — ЗИЛе и ГАЗе — она обойдется в миллиарды рублей. Поэтому, выбирая тот или иной вариант развития грузового автомобилестроения, нужно быть уверенным в том, что он, по крайней мере, не хуже других возможных вариантов.

3 ЭиОПП № 1, 1989 г.

Экономичность двигателя, внешний вид автомобиля, комфортабельность кабины, надежность тормозной системы и т. п. — очень важные характеристики, но это еще не все. С экономических позиций первостепенное значение имеет грузоподъемность грузового автомобиля.

Грузоподъемная структура автомобильного парка, ее соответствие потребностям в перевозках решающим образом влияют на уровень затрат на автомобильные перевозки. Для доставки небольших масс груза выгоднее малотоннажные автомобили, а для транспортировки крупных партий — автомобили и автопоезда максимально допустимой грузоподъемности. Каждому грузу — свой автомобиль!

И по этому пути идет мировая практика. Как видно из таблицы, львиную долю парка развитых капиталистических стран составляют автомобили малой грузоподъемности при том, что за последние 20—25 лет в структуре автомобильного парка многих стран увеличиваются удельные веса двух крайних групп автомобилей — малой и большой грузоподъемности, а доли автомобилей средней грузоподъемности уменьшаются.

В нашей стране еще в середине 50-х годов стало очевидным, что грузоподъемная структура отечественного автомобильного парка не соответствует структуре потребностей в перевозках. Неоправданно велик удельный вес автомобилей средней и явно недостает автомобилей малой и большой грузоподъемности. С тех пор положение в какой-то мере изменилось: с пуском Камского автозавода стала постепенно увеличиваться доля автомобилей грузоподъемностью 8 т и автопоездов на их основе; растет также доля малотоннажных автомобилей. Однако в целом структура парка не соответствует потребностям народного хозяйства. Как и прежде, при остром недостатке

СОВРЕМЕННАЯ СТРУКТУРА АВТОМОБИЛЬНОГО ПАРКА НЕКОТОРЫХ СТРАН

малотоннажных автомобилей в избытке автомобили средней грузоподъемности, которые вынужденно используются на перевозках мелких партий грузов и на крупнотоннажных перевозках. То и другое плохо: либо мощностные и прочностные параметры используемых средств заведомо велики, либо их грузоподъемность недостаточна.

В том и в другом случаях метало-, топливо-, капиталоемкость автомобильных перевозок и фактические транспортные затраты чрезмерно высоки. Например, если для перевозки 1 т груза вместо малотоннажного автомобиля «УАЗ-451 ДМ» грузоподъемностью 1 т использовать автомобили «ГАЗ-53» или «ЗИЛ-130-80» грузоподъемностью соответственно 4 т и 6 т, то расход топлива возрастает в 1,7 и 2,1 раза, металлоемкость в 2,1 и 2,8 раза, фондоемкость — в 1,35 и 1,75 раза.

При таком положении дел естественно было бы использовать миллиардные капиталовложения, выделяемые на реконструкцию автомобильной промышленности, для радикальной и скорейшей рационализации структуры автомобильного парка — проблема, которую за три десятка лет после ее осознания так и не удалось решить. Однако автомобильная промышленность вновь не воспользовалась этой возможностью и намерена в будущем ориентировать ведущих изготовителей преимущественно на производство автомобилей средней грузоподъемности. В Горьком вместо 4-тонного «ГАЗ-53» собираются выпускать 4,5-тонный «ГАЗ-4301», а Московский автозавод имени Лихачева намеревается заменить 6-тонный «ЗИЛ-130-80» 6-тонным же «ЗИЛом-4331».

Увеличение выпуска малотоннажных автомобилей намечается благодаря расширению Ульяновского автозавода и строительству новых заводов. На первый взгляд, это убедительно. Но следующие обстоятельства заставляют усомниться в рациональности такого пути.

Ведь новое строительство весьма капиталоемко, оно должно идти параллельно с дорогостоящей модернизацией мощностей по производству относительно избыточных автомобилей средней грузоподъемности. Кроме того, даже если плановые сроки ввода новых заводов будут соблюдены, то и тогда в 2005 г. доля малотоннажных автомобилей в парке все равно будет ниже рационального уровня. Полезно проанализировать причины, направляющие развитие грузового автомобилестроения по нынешнему курсу.

НАГРУЗКА... НА НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ОСЬ

Сейчас при формировании автомобильного парка страны предпочтение отдано административно-техническим методам. Использование более тонких методов, предполагающих программно-це-

левой подход и ориентацию на конечный народнохозяйственный результат, по ряду причин, и в том числе из-за несовершенства экономических измерений, не стало для автомобилестроителей жизненно необходимым.

До последнего времени одним из главных регуляторов формирования грузоподъемной структуры автомобильного парка считался размерный ряд подвижного состава. Утвержденный Госкомитетом СССР по науке и технике, он рассматривался как нормативный документ, регламентирующий номенклатуру, весовые и грузоподъемные параметры выпускаемого подвижного состава. Практика, однако, показала недостаточную эффективность этого документа.



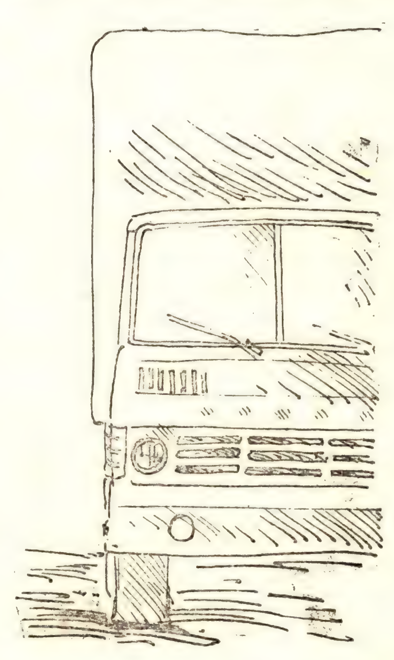
Автомобильная промышленность признавала размерный ряд до тех пор, пока он не препятствовал ее интересам, формировавшимся хозяйственным механизмом. Последний же требовал от предприятий постоянного роста валового объема производства. Выполнить это требование можно различными путями: увеличив выпуск продукции в натуральном выражении, улучшив качественные характеристики и соответственно стоимость изделий, либо сделав то и другое. Наиболее простой способ повышения цен, а тем самым и валового объема производства,— увеличение грузоподъемности. Естественно, что именно такой способ и был использован. Ограничения, налагаемые размерным рядом, который был построен с учетом ГОСТа на предельно допустимые осевые нагрузки автомобилей на дорогу, оказались всего лишь формальной помехой. Автомобилестроители нарушили этот ряд по крайней мере дважды: увеличение грузоподъемности «ЗИЛ-130» с 4 до 5 т было первым превышением предельно допустимой осевой нагрузки. Затем грузоподъемность «ЗИЛ-130» возросла с 5 до 6 т, что еще более повысило осевую нагрузку. С новым автомобилем «ЗИЛ-4331» цепь нарушений

продолжится. Новый автомобиль при грузоподъемности 6 т имеет еще большую нагрузку на заднюю ось. Но и это не все: к 6-тонному «ЗИЛ-4331», сконструированному с большим запасом мощности и прочности, предлагается 8-тонный прицеп вместо предусмотренного типажем 6-тонного.

Нарушение стандарта на предельно допустимую осевую нагрузку логически завершилось приостановкой, а затем и отменой действия ГОСТа. Действительно, какой смысл в ГОСТе, который игнорируется. От этого, правда, не стало понятнее, на какую же осевую нагрузку ориентироваться автомобилестроителям. ГОСТ 9314—59 предусматривал, что у автомобилей, предназначенных для работы на всей сети автомобильных дорог, осевая нагрузка не должна превышать 6 т на одиночную ось и 11 т — на две спаренные. Для дорог с капитальным покрытием допустимая нагрузка не должна превышать 10 т (одиночная ось) и 18 т (спаренные).

Поскольку подъезды к дорогам с капитальным покрытием, как правило, такого покрытия не имеют, основная масса автомобилей значительную часть своей работы выполняет на дорогах с некапитальными типами покрытий. Поэтому повышение грузоподъемности автомобилей ЗИЛ-130 сначала до 5 т (осевая нагрузка 7 т), а затем до 6 т (осевая нагрузка 8 т) формально означало переход к производству автомобилей, предназначенных для работы только на дорогах с капитальными покрытиями. Но, по сути, это было решение явочным путем пересмотреть сложившиеся представления о прочности автомобильных дорог, подвергнуть их, так сказать, широкой экспериментальной проверке, а в случае, если эксперимент окажется неудачным и произойдет разрушение дорог, стимулировать строительство дорог с капитальными покрытиями.

ГОСТ и учитывающий его требования размерный ряд автомобилей и автопоездов, конечно, не есть нечто застывшее, неизменное. То и другое должно опре-



деляться методологией, способной объяснить, почему именно такими, а не другими, должны быть предельные осевые нагрузки и грузоподъемности автомобилей базовых моделей. Однако сейчас эта методология содержит ряд пробелов, вынужденно заполняемых экспертными суждениями. Но главное — это отсутствие широкого народнохозяйственного взгляда на экономику автомобилестроения, автотранспорта и дорожного хозяйства. Практически отсутствуют исследования, направленные на взаимоувязку интересов народного хозяйства, автотранспорта, автомобильной промышленности и дорожного хозяйства.

Повышение грузоподъемности, сопровождающееся ростом нагрузки на ось, увеличит расходы на развитие дорожного хозяйства. Однако эти расходы никак не отражаются на величине эксплуатационных расходов автомобильного транспорта. Проблема определения величины дорожной составляющей себестоимости перевозок конкретными моделями автомобилей до сих пор не решена, а издержки дорожного хозяйства практически исключены не только из сферы хозяйственного расчета автомобильного транспорта, но и из системы экономических измерений при оценке эффективности новой автомобильной техники, и при установлении цен на новые автомобили. Это позволяет автомобилестроителям делать вид, что роста дорожных расходов с увеличением осевой нагрузки вроде бы не существует и, учитывая только часть общественно необходимых затрат на автомобильные перевозки, завышать эффективность автомобилей с повышенной осевой нагрузкой.

Но даже если бы была известна экономически обоснованная предельно допустимая осевая нагрузка транспортных средств на дороги и требования размерного ряда грузоподъемностей подвижного состава соблюдались бы, то и тогда проблема формирования рациональной структуры автомобильного парка была бы далека от решения. Размерный ряд отвечает только на вопрос, какие транспортные средства целесообразно иметь в парке. Но это сравнительно малая часть проблемы. Для формирования парка рациональной структуры необходимо еще знать, сколько автомобилей данной грузоподъемности целесообразно выпустить в каждом году планового периода. Этому до сих пор внимания не уделялось. Нынешний хозяйственный механизм пока что лишен эффективных средств воздействия потребителей на изготовителей техники. Это позволяет автомобилестроению навязывать народному хозяйству недостаточно эффективную по условиям потребления, то есть не соответствующую общественным потребностям, грузоподъемную структуру производимой автомобильной техники.

Автомобильная промышленность пока что не заинтересова-

на в изучении народнохозяйственных потребностей в подвижном составе и поиске путей их рационального удовлетворения. Эта работа в основном оказалась возложенной на Минавтотранс РСФСР. Хотя это министерство — один из крупнейших потребителей автомобильной техники, оно не в состоянии в полном объеме выразить широкий спектр интересов всего множества потребителей. Кроме того, возможности автотранспорта общего пользования влиять на автомобилестроение ограничены. Эти отрасли, образно говоря, находятся в разных весовых категориях: автомобильная промышленность представлена союзным министерством, а автотранспорт общего пользования — 15 республиканскими министерствами, которые не могут непосредственно выходить на союзный уровень управления.

ЗАКОНОВ ВСЕХ ОНИ СИЛЬНЕЙ

В сложившейся ситуации, принимая решения о грузоподъемности намеченного к производству нового подвижного состава, то есть автомобилей, тягачей, прицепов и полуприцепов, автомобилестроители руководствуются прежде всего своими интересами, которые определяются действующей системой планирования и экономического регулирования хозяйственной деятельности. Они стремятся сохранить специализацию действующих предприятий и повышать грузоподъемность автомобилей, используя заложенные при проектировании запасы мощности двигателя и резервы модернизации конструкции автомобиля и технологии его использования.

Это позволяет в максимально возможной степени использовать старые, действующие производственные фонды (здания, оборудование), накопленные знания и трудовые навыки работников. Кроме того, формируется впечатление о росте эффективности выпускаемой техники. Возьмем, например, «ЗИЛ-130». Мощность его двигателя — 150 л. с. Она остается неизменной для всех модификаций, хотя начали выпускать этот автомобиль в 1963 г. как 4-тонный. Затем грузоподъемность автомобиля была повышена до 5 т, а в настоящее время при той же мощности двигателя она равна 6 т. Вряд ли автомобилестроению было не под силу в середине 60-х годов, когда еще не был построен Камский автозавод и ощущался явный недостаток провозной способности автотранспорта, начать выпуск автомобилей грузоподъемностью 6 т с производительностью выше в 1,5 раза по сравнению с заменяемым автомобилем «ЗИЛ-164». Однако эта возможность не была использована.

Судя по тому, что объявленная грузоподъемность новой базовой модели московских автомобилестроителей «ЗИЛ-4331» равна 6 т, а устанавливаемый на ней новый

дизельный двигатель обладает мощностью 185 л. с., то есть даже выше, чем у ныне выпускаемого 8-тонного автомобиля «МАЗ-5335», видно, что от тактики поэтапного повышения грузоподъемности автомобилей отказываться не собираются.

Повышает грузоподъемность каждой последующей базовой модели и Горьковский автозавод. В то время как ЗИЛ предпринимает усилия к тому, чтобы, повышая грузоподъемность выпускаемых автомобилей, приблизить их к разряду большегрузных, Горьковский автозавод замещает в размерном ряду высвобождаемое ЗИЛом место. В результате роста средней грузоподъемности автомобиля увеличивается потенциальная провозная способность автотранспорта, но выпуск имеющихся в относительном избытке автомобилей средней грузоподъемности не сокращается, а производство дефицитных автомобилей малой грузоподъемности — не увеличивается.

В таком положении дел помимо организации сбыта, практически гарантирующей реализацию всей выпускаемой продукции, в немалой степени повинны принципы ценообразования. Во-первых, размер общественной потребности в том или ином виде техники фактически не влияет на уровень и лимитной, и прейскурантной цен. Это искажает оценку реального эффекта новой техники, приводит к недостаточно обоснованным ценам. При расчетах неявно предполагается, что если заводу намечено выпускать в год, положим, 100 тыс. автомобилей грузоподъемностью 5 т, то все они должны перевозить грузы 5-тонными отправками или, еще лучше,— работать с полностью загруженными прицепами. То обстоятельство, что в действительности из-за недостатка малотоннажных автомобилей значительная часть пятитонных грузовиков будет вынужденно использоваться для перевозок небольших партий груза, во внимание не принимается. Считается, что в данном случае виновники плохого использования автомобилей — автотранспортники, которые не могут обеспечить полного использования грузоподъемности автомобиля, а не автомобилестроители, выпускающие технику в объемах, не соответствующих общественным потребностям. Такая точка зрения во многом порождена господством давно устаревшего, но весьма живучего стереотипа, заставляющего эксплуатационников подстраиваться под то, что им дают машиностроители, и избавляющего последних от необходимости учета интересов потребителей.

Переход к оптовой торговле средствами производства, конечно, усилит позиции потребителей в определении структуры выпускаемой техники. Однако в условиях, когда нескольким гигантам автомобилестроения противостоит множество сравнительно мелких потребителей, реальные воз-

можности последних эффективно влиять на формирование структуры производства не следует переоценивать. Теоретически они, конечно, могут отказаться от данного вида техники, но практически вынуждены будут покупать те машины, которые фактически производятся, хотя они и не соответствуют их потребностям. Поэтому целесообразно совершенствовать методы ценообразования на автомобильную технику, чтобы для изготовителей было болезненным игнорирование интересов потребителей. В частности, лимитную цену автомобиля заданной грузоподъемности можно определять как средневзвешенную (по доле используемых автомобилей) из лимитных цен.

Последние должны рассчитываться как для условий, в которых полностью используется производительность подвижного состава данной грузоподъемности, так и для условий, в которых автомобили наименее подходящей для данного вида перевозок грузоподъемности будут вынуждены заменять автомобили подходящей грузоподъемности, вследствие чего производительность первых не будет полностью использоваться. Необходимо еще раз подвергнуть беспристрастному изучению все аргументы «за» и «против» выбранной стратегии развития грузового автомобилестроения с тем, чтобы найти убедительные доказательства эффективности намеченного пути, либо, признав его несовершенство, внести коррективы в проложенный курс.

БОЛЬШОЕ СПАСИБО ЗА ЖИЛЬЕ

О. БЕССОНОВА,
Институт экономики и организации промышленного производства СО АН СССР, Новосибирск

«Люди как люди... квартирный вопрос только испортил их...»

М. БУЛГАКОВ. Мастер и Маргарита.

Происходящая в нашей стране перестройка пока что не предполагает коренного изменения системы жилищных отношений. Во многом это связано с тем, что на определенном этапе жилищный вопрос из экономического перерос в «идеологический». Он прошел путь от бурных дебатов 20-х годов о способах обеспечения жильем и принципах исчисления квартплаты к неоспоримому утверждению о том, что бесплатное предоставление квартир — реализация преимуществ социализма. Поскольку возможность сомнений в этой аксиоме исклю-

чалась, существующая модель жилищных отношений долгое время не подвергалась научному рассмотрению. Вместе с тем некоторые социалистические страны, вставшие на путь реформ, отказались от «жилищной модели советского типа» как от неперспективной. Это поставило нас перед необходимостью анализа системы жилищных отношений и ее соответствия стратегическим задачам общества — социальным и экономическим.

ОЖИДАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

Отличительной особенностью советской модели является существенное, почти полное ограничение жилищного рынка при стабильной квартирной плате, составляющей незначительную долю в бюджете семьи. Процесс распределения жилья в этих условиях организован как **раздача** квартир по месту работы или жительства.

От функционирования такой системы ожидалось следующее:

1. Сглаживание жилищных неравенств. Считалось, что общественно-политическая функция советской модели состоит в выравнивании или хотя бы существенном уменьшении различий, существующих в обеспеченности жильем между отдельными слоями общества.

2. Компенсация неравенств в доходах. Предполагалось следующее: часть фондов общественного потребления — в виде жилья — должна распределяться с учетом трудовых заслуг отдельных людей, но при значительном сглаживании различий по сравнению с дифференциацией трудовых доходов.

3. Обеспечение гарантий равного доступа к жилью, провозглашенного в 1977 г. новой Конституцией СССР.

Рассматривая эти ожидания как социальные цели, важно понять, настроена ли действующая модель на их реализацию — даже не к какому-то сроку, а в принципе. Для начала оценим с этой точки зрения современную жилищную ситуацию в СССР и в Венгрии, где до начала социально-экономических реформ реализовывалась советская модель: это позволит сопоставить ее функционирование в различных условиях.

Во-первых, исследования советских социологов и экономистов (С. С. Шаталин, Е. В. Устюжанина, Н. М. Римашевская и др.) не фиксируют сглаживания жилищных неравенств — напротив, показывают крайне неравномерное распределение жилья по группам населения. К таким же выводам пришли ведущие венгерские исследователи И. Селеньи, Ж. Даниэль и И. Хегедюш, отмечающие, что различия в жилищных условиях стали одним из наиболее дифференцирующих факторов дореформенного венгерского общества.

Во-вторых, оценивая связь жилищных условий и доходов, уче-

ные констатируют следующее. В условиях формально равных прав высокодоходные группы населения имеют гораздо большее количество дефицитного и бесплатно предоставляемого блага, чем низкодоходные. Венгерские социологи считают, что через эту систему слои с наиболее высоким доходом получают наиболее дешевое и ценное жилье, отмечая при этом, что форма дотации (через низкий уровень квартплаты) вопреки своей первоначальной цели усиливает неравенство в обществе.

В-третьих, немаловажно вот что: «Динамика жилищных условий (в данном случае — сроки и структура способов улучшения жилищной обеспеченности) оказалась в наибольшей степени дифференцированной в зависимости от социального статуса семьи»[1]. И. Хегедюш утверждает, что чем выше место человека в общественной иерархии, тем больше приобретаемая им субвенция [2].

Для обобщенной оценки социальной ситуации в зарубежной социологии используется принцип Роулза, согласно которому распределение справедливо тогда, когда в наибольшей степени возрастает благосостояние групп, живущих в наихудших условиях. И с этой точки зрения жилищная ситуация в нашей стране не является благополучной. Из анализа динамики показателей, полученных Е. В. Устюжаниной [3], вытекает, что при сокращении **доли** самой низкообеспеченной группы, ее **численность** изменяется крайне медленно. Одновременно с этим растут и доля, и численность групп, имеющих пограничные с наихудшими жилищные условия (от 5 до 7 м ^{2} на человека), а также групп, имеющих обеспеченность намного выше средней.

Итак, результаты исследований советских и венгерских ученых демонстрируют расхождение общественных ожиданий и реальной жилищной ситуации, а сопоставление выводов указывает на закономерность этих процессов для рассматриваемой модели жилищных отношений. Основной причиной такого положения большинство видит в распределении жилья. При этом обычно утверждается, что именно порядок распределения этого блага усугубляет неравенство между группами населения [4]. Более того, по мнению Н. В. Калининой, не только дифференциация жилищных условий, но и сама дефицитность жилья связана сегодня в первую очередь со сложившимся механизмом его распределения [5].

---

[1] **Римашевская Н. М. и др.** Развитие семьи и динамика ее благосостояния. // Известия АН СССР. Сер. Экономика и прикладная социология. 1986. № 12. С. 23.

[2] В данном случае: субвенция — разница между реальной ценой квартиры и квартирной платой.

[3] **Устюжанина Е. В.** Актуальные проблемы совершенствования распределения жилья. // ВНИИ системных исследований. 1986. Вып. 7. С. 70.

[4] **Рутгайзер В. М., Шевяхов Ю. Е.** Распределение по труду. // ЭКО. 1987. № 3. С. 10.

[5] **Калинина Н. В.** Учет особенностей социально-демографических групп населения при распределении жилья. // ВНИИ системных исследований. 1986. Вып. 4. С. 58.

С этим невозможно согласиться, поскольку распределение предопределено всей системой общественного воспроизводства, и «...было бы ошибкой видеть существо дела в так называемом распределении и делать на нем главное ударение» (К. Маркс). Совершенно ясно, что **раздача** квартир может возникнуть только в условиях бесплатности жилья, которые создаются экономическими предпосылками более общего порядка, а не распределением как таковым. Короче, жилье раздается потому, что бесплатно, но бесплатно не оттого, что раздается.

КАК МЫ ПЛАТИМ ЗА БЕСПЛАТНОЕ

Бесплатность жилья в СССР порождается специфическим финансовым механизмом, при исследовании которого автором этих строк было установлено, что действительным источником финансирования жилищных отраслей является **подоходный налог с населения.** Более того: целевой квартирный налог на сегодня принял форму подоходного налога.

Процесс такого преобразования произошел в 20-е—40-е годы, когда квартирные налоги 1922, 1924, 1931 годов, предназначавшиеся на жилищное строительство, с каждой последующей реформой налогообложения «впитывались» в подоходный налог, и уже к 1943 г. доля скрытых квартирных налогов в общем объеме поступлений от городского населения в государственный бюджет составляла более 80 % подоходного налога. Эта метаморфоза подоходного налога как бы утопила в общем объеме бюджетных поступлений финансы жилищных отраслей (см. рис. 1).

Квартирные налоги и квартирная плата — взаимодополняющие финансовые элементы жилищных отраслей. Квартирная плата с момента ее введения была инструментом не только жилищной, но и налоговой политики государства, поскольку строилась исходя

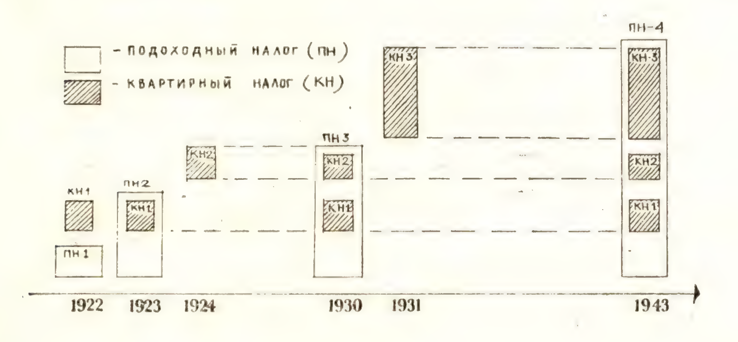


Рис. 1

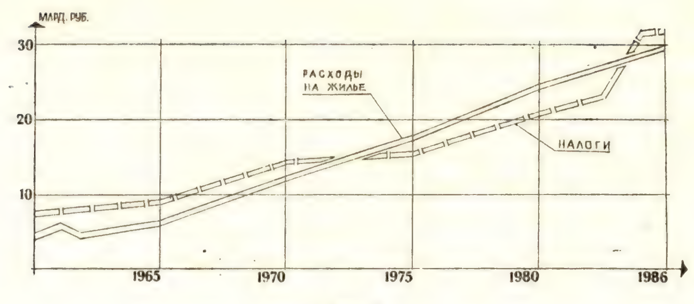


Рис. 2

из социального положения квартиросъемщика и его доходов. Однако уже с 1926 г. ставилась задача преодоления ее налогового характера и придания ей черт реальной цены жилища. К началу 60-х годов квартирная плата перестала быть налогообразным сбором, но так и не стала реальной ценой жилья — превратилась в чисто символическую величину. Когда она перестала возмещать эксплуатационные расходы, источником дотаций стала та часть подоходного налога, которая не направлялась на жилищное строительство.

В период 1961—1986 гг. объемы подоходного налога с населения практически совпадают с расходами государства на строительство и содержание жилого фонда (см. рис. 2). Факт такого совпадения не следует понимать буквально — что именно средства, аккумулированные через подоходный налог, идут на финансирование жилищных отраслей. Мы говорим не о жестком закреплении этого источника на всех уровнях и не о том, что он единственно возможен в обозримом будущем, а о **количественных пропорциях и качественном построении подоходного налога как целевого жилищного сбора.**

Важно иметь в виду, что механизм внешней бесплатности жилья зависит от конкретной исторической обстановки. В нашей стране он обеспечивается прямым налогообложением, а мог быть и косвенным, существо дела от этого не меняется. В 20-х годах это показал С. Г. Струмилин: «Допустим, что услуги связи становятся бесплатными для потребителя. В таком случае их оплату должно взять на себя государство. А для этого оно должно повысить налоговое обложение, например, путем повышения действующих ставок промыслового налога или введением какого-нибудь нового акциза... В других случаях точно такое же рассуждение пришлось бы повторить в отношении школ, больниц, суда, милиции и т. д.» [6].

[6] Струмилин С. Г. Народный доход СССР. // Плановое хозяйство. 1926. № 8. С. 153.

Итак, мы знаем, что вот уже более 25 лет фонд государственного строительства и эксплуатации жилья практически совпадает с общим объемом поступлений от населения в виде подоходного налога и что это совпадение отнюдь не случайно. Большинство ученых осознает, что наши квартиры — это, грубо говоря, нами же заработанные деньги, только через механизм распределения переданные в общий фонд. Однако при этом все чаще слышатся предложения сделать жилье «более платным» со ссылками на большее развитие товарно-денежных отношений в обществе, но вне изменений всего прежнего механизма «бесплатности»...



ДОРОГА, ВЫМОЩЕННАЯ БЛАГИМИ НАМЕРЕНИЯМИ

Немаловажны и те исторические обстоятельства, в которых сформировалась изучаемая модель жилищных отношений, период индустриализации страны, во время которого средства, предназначавшиеся для «жилищного строительства вообще», изымались у населения прямыми налогами и распределялись по приоритетам чрезвычайного времени на расселение рабочей силы вокруг промышленных новостроек. Эта жилищная политика была типичной для такой исторической ситуации и в принципе не имела альтернативы: централизованное вмешательство необходимо, чтобы в подобных обстоятельствах не ухудшились условия жизни наиболее значимых общественных групп — например, заводских рабочих... Но модель жилищных отношений, сформировавшаяся в экстремальных условиях, продолжает функционировать уже более полувека.

До сегодняшнего дня ей приписывалась способность реализации тех социальных целей, о которых уже упоминалось: сглаживания жилищных и доходных неравенств, обеспечения равного права на доступ к жилью. Теоретически это должно происходить так: средства на строительство общего жилого фонда формируются с учетом реальных возможностей каждого, а затем кварти-

ры распределяются общественными организациями так, чтобы гарантировать равномерное удовлетворение этой приоритетной потребности. Но такое возможно только в идеальном, «лабораторном» обществе. В реальном же, где действуют люди, выражающие интересы социальных групп, эти «благие намерения» используются совсем в иных целях; общественные интересы закономерным образом заменяются групповыми. Как следствие этого — выявленная социологами тенденция все большей поляризации населения по жилищным условиям (вопреки ожиданиям) и тот «жилищный фон», на котором тенденция проявляется. Обобщенное описание этого процесса можно составить хотя бы по материалам прессы:

— Быстро и без помех строились персональные особняки. Почти каждый, кто получал «руководящий» портфель, начинал свою деятельность со строительства личного коттеджа, но за государственный счет... Все особняки, горделиво вознесшиеся над окружающими ветхими застройками, принадлежат руководящим работникам... Хорошая квартира вне очереди стала считаться чем-то вроде обязательного приложения к руководящей должности... У одного из обладателей такого особняка — секретаря парткома — поинтересовались: не испытывает ли он каких-либо моральных неудобств в своем просторном жилище, в то время когда большинство жителей теснится в «балках», «сборно-щелевых» избушках. Но не увидели на лице секретаря и тени смущения... Высокопоставленные работники обеспечивали жильем не только себя. Решение комиссии по оперативным вопросам обязывало горисполком выдать квартиры из общего фонда их детям и другим родственникам... Сыновья и дочери, сестры и братья, племянники и просто «нужные люди» влиятельных лиц получали жилье, даже не зная, что такое очередь... Такие дома стали звать в народе «детскими домами»... В общем, кто распределяет, тот в первую очередь и получает... Вскоре выяснилось, что кроме законной очереди существует иная, теневая... Факты нарушения жилищного законодательства были многочисленными. Они усугублялись тем, что вокруг жилищного вопроса существовала зона молчания... Искаженная информация помогала скрыть истинное положение дел... К нарушениям причастны ответственные работники,



поэтому круговая оборона оказалась устойчивой и долговременной...

Даже если все квартирные мафии будут изобличены, точку нельзя ставить до тех пор, пока существуют причины, воспроизводящие эту ситуацию вновь и вновь. Результаты проведенных автором интервью убеждают, что **модель жилищных отношений, основанная на административных принципах внешней бесплатности, не имеет — и не может иметь! — механизма защиты против волюнтаризма, протекционизма и прямой коррупции.** По идее защитную функцию должны выполнять профсоюзные комитеты и органы народного контроля, однако аппарат этих организаций давно уже не защищает интересы трудящихся. Распространенной практикой является «пересаживание» в профсоюзные кресла бывших партийных и иных руководителей не первого ранга, которым до пенсии осталось 5—6 лет.

Но дело не в конкретной практике. Сама «советская модель» жилищных отношений — порождение Административной Системы и один из важнейших ее форпостов. И недаром даже небольшое изменение — например, передача средств на жилье местным Советам — вызывает протесты: «Не имея в руках такого мощного рычага влияния на развитие производства, как выделение средств на жилищное строительство, Министерство не может отвечать за развитие отрасли в целом»[7].

Рычаг влияния на самом деле мощный. Но его воздействие на стабильность производственного процесса представляется нам сомнительным, ибо ведомственное жилье привлекает, но не удерживает работника. А вот управлять работником позволяет именно этот рычаг — так, как это описывают публицисты «толстых» журналов. Постоянные сверхурочные работы? Никто не отказывается: нужна квартира и лучше не проявлять строптивости. Комсомолец не хочет идти на «добровольно-принудительный» субботник? Парторг(!) напоминает — учти, тебе еще жилье получать... Подошла очередь на «заводскую» квартиру? Жди решения нескольких руководителей, а если и получишь — ордер останется в заводской конторе...

Для Административной Системы жилье — рычаг манипулирования работником, его закрепощения. Рычаг власти.

Такая ситуация характерна не только для нашей системы — она в каком-то смысле является типичной. Еще задолго до появления советских чиновников «...английские фабриканты, владельцы рудников и горнозаводчики практически убедились, какое давление они могут оказывать на бастующих рабочих, если они одновременно являются домохозяева-

---

[7] Ходжаев Д. Комплексность — главное направление в застройке городов. // Плановое хозяйство, 1976, № 8.

ми этих рабочих» (Ф. Энгельс. К жилищному вопросу). Вот почему небезосновательны тревоги за судьбу перестройки: действующая жилищная модель — одно из эффективных средств сдерживания ее человеческого фактора. Естественное стремление иметь нормальные бытовые условия оборачивается цепью компромиссов — личностных, нравственных, производственных, политических.

Современная модель жилищных отношений имеет полукрепостническую сущность и в корне противоречит социализму как обществу свободных ассоциированных производителей. Вообще всякая **раздача** «...не столько база коммунизма, сколько одна из основ бюрократического аппарата. Ведь именно право делить что-то общественное не по четким критериям итогов труда, а по зыбким «идеалам справедливости»— база для сохранения бюрократов, которые к тому же присваивают право не только делить фонды, но и истолковывать сами идеалы»[8].

Эта модель не обеспечивает и **равенства шансов** на изменение жилищного статуса разных социальных групп. (Речь, разумеется, идет не об уравниловке, а о нормальном положении вещей, когда партийный или иной чиновник в получении жилья не обгоняет рабочего или инженера, находящихся с ним в равных стартовых условиях.) «Советская модель» создает ситуацию, когда нормальный рынок товарного жилья подменяется квази-рынком ведомств и статусов. И пропагандистская машина Административной Системы потрудилась над тем, чтобы в массовом сознании конкретная жилищная политика 30—80-х годов стала прочно отождествляться с истинно социалистической. Размыть этот стереотип помогает изучение того, как строились жилищные отношения в 20-х годах.

НЕПОДВЕДЕННЫЕ ИТОГИ

В 20-е годы жилье было включено в товарно-денежный оборот. Намечались мероприятия по формированию финансовых ресурсов жилищного сектора из собственных источников. «Основными моментами жилищной политики,— указывал начальник жилищного отдела Главного управления коммунального хозяйства НКВД Д. И. Шейнис,— являются: хозяйственная постановка эксплуатации жилого фонда на началах самоокупаемости и накопления средств внутри самого хозяйства для амортизации и расширения жилфонда путем строительства. Для этой цели проводятся периодические повышения квартирной платы, учреждаются специальные капиталы жилфонда, накопляющие доходы от домового хозяйства и имущества и бронирующие эти доходы на нужды строи-

[8] **Попов Г. Х.** Перестройка экономики и индивидуальный труд. // Наука и жизнь. 1987. № 9.

тельства и капитального ремонта...»

Безусловно, жилищная политика 20-х годов несла на себе отпечаток исторической специфики своего времени и поэтому не подлежит сегодняшнему копированию. Но тот факт, что могла существовать и развиваться иная модель жилищных отношений, укрепляет уверенность в возможности принципиальной постановки задачи — не «дальнейшего совершенствования» действующей модели, а формирования новой, направленной на максимальное раскрепощение работника, увеличение сферы выбора.

Новая модель, по словам Г. Х. Попова, должна устранить «поле» протекционизма, угодничества и взяток для одних и иждивенчества, безысходности и пассивности — для других. Новые жилищные отношения не должны деформировать личность, делить людей на просящих и дающих.

Новая модель жилищных отношений не должна сдерживать развития производства, науки и культуры. Это связано с горячо обсуждаемым сегодня вопросом о прописке, ставшей существенным фактором формирования коллективов. Наконец, эта модель должна способствовать увеличению собственной ресурсной базы жилищных отраслей и эффективному функционированию экономики в целом.

Таким требованиям, на наш взгляд, может удовлетворить жилищная система, ядром которой является **реальная аренда жилья.** Вместо двух жилищных отраслей (строительство и жилищно-коммунальное хозяйство) каждая территория имела бы единую жилищную организацию, которая строит дома, сдает их в аренду, обеспечивает фирменное обслуживание и работает на принципах хозрасчета. Но сегодня это не более чем общая идея. Для ее воплощения в реальный проект необходимо наряду с социальными исследованиями в СССР изучить системы жилищных отношений разных стран (вне зависимости от их политического устройства) с целью выявления всевозможных инструментов жилищной политики и способов преодоления жилищного кризиса.

Обоснован ли напор некоторых авторов, требующих начать перестройку жилищных отношений сейчас и немедленно? Думается, что нет. Необходим предварительный анализ зависимости жилищного сектора от уровня развития национальной экономики в целом — для выявления возможностей реализации той или иной модели. Необходимо подробное изучение жилищного рынка, способов его регулирования и систем социальных компенсаторов для погашения некоторых негативных последствий, которые, опять же, должны быть спрогнозированы...

Это лишь неполный перечень тех исследовательских линий, которые необходимы для детальной проработки новой модели

жилищных отношений в СССР. И стоит ли до получения хотя бы первых серьезных результатов требовать перемен ради перемен? Практика первых лет перестройки показала, что спешно принятые решения обладают обратным эффектом и не достигают поставленных целей, будь то пресечение пьянства или борьба с нетрудовыми доходами. Жилищный вопрос отзывается на миллионах персональных судеб, и его новое решение требует не только радикального подхода, но и тщательных предварительных исследований.

В БЛЕСКЕ МУСОРНЫХ УРН...

Одна проблема с точки зрения академика и двух кандидатов наук

В НАШЕМ ЖУРНАЛЕ УЖЕ ПУБЛИКОВАЛИСЬ СТАТЬИ ОБ «АЛЮМИНИЕВОЙ» ПРОБЛЕМЕ: Т. БОЛДЫРЕВОЙ «ЗАВОД, ГДЕ ОСТАНАВЛИВАЮТСЯ ЧАСЫ...» (№ 1 ЗА 1987 Г.), Р. Л. СНЕЖНОГО И М. В. МИХАЙЛЫКА «КУДА ЛЕТИТ КРЫЛАТЫЙ МЕТАЛЛ!» (№ 10 ЗА 1986 Г.), В. В. СТРИГО «ТЯЖЕЛЫЙ АЛЮМИНИЙ» (№ 1 ЗА 1986 Г.).

БЫЛОЙ ОГРАНИЧЕННЫЙ ИНТЕРЕС К ЭТОМУ МЕТАЛЛУ КОНСТРУКТОРОВ САМОЛЕТОВ И СОЗДАТЕЛЕЙ СОЛДАТСКИХ КОТЕЛКОВ ДАВНО СТАЛ НЕОГРАНИЧЕННЫМ. АВТОРЫ ПУБЛИКУЕМОЙ ПОДБОРКИ ВЫСКАЗЫВАЮТ СВОИ СООБРАЖЕНИЯ О ТОМ, КАК УДОВЛЕТВОРИТЬ ШИРОКИЙ СПРОС НА АЛЮМИНИЙ И ПРОДУКЦИЮ ИЗ НЕГО.

Академик А. Ф. БЕЛОВ, председатель проблемной комиссии «Цветная металлургия СССР» ГКНТ СССР и АН СССР, Москва:

— В комплексных программах научно-технического прогресса на период до 2000 г., а сейчас и до 2010 г. уделяется должное внимание рациональному производству и потреблению первичного алюминия и алюминиевого проката.

Авторы журнала «ЭКО» не всегда обоснованно делают упор на применение алюминия в машиностроении. Отечественным и мировым опытом доказано, что применение алюминия и особенно точных катаных и прессованных полуфабрикатов исключительно эффективно во многих сферах. Это, конечно, и машиностроение (в основном транспортное), электротехника, производство тары и упаковочных материалов, строительные конструкции в Агропроме, производство предметов народного потребления. В большинстве случаев значи-

тельно снижается масса конструкций, машин, аппаратов, повышаются долговечность и грузоподъемность транспорта, уменьшаются на 10—15 % эксплуатационные расходы. В целом это дает огромный эффект.

За последние 30 лет производство алюминия в мире росло быстрее по сравнению с другими металлами. Например, производство стали увеличилось в 3 раза, меди — в 2,5, свинца — в 2,4, алюминия же — в 10 раз.

В нашей стране экономический эффект от применения в народном хозяйстве алюминиевого проката оценивается до 600 руб. на 1 т. Алюминия пока еще не хватает, и этим, главным образом, определяется сложившаяся у нас структура его потребления. Расширение применения алюминия и алюминиевого проката — это долговременная тенденция, которая будет определять не только текущую, но и дальнюю перспективу нашего народного хозяйства.



Авторы «ЭКО» считают растранжириванием применение алюминия в строительстве промышленных, торговых зданий, объектов общественного пользования. Но широкое применение алюминия в строительстве в последние десятилетия распространилось во всем мире и стало как бы приметой времени. И не случайно: алюминий стал исключительно благоприятным конструкционным материалом для строительства зданий и сооружений. Конструкции из алюминиевых сплавов дают многократное уменьшение массы зданий, возможность комплектного выпуска конструкций в полной заводской готовности. Сокращаются сроки возведения объектов, снижаются трудоемкость, время транспортировки и монтажа. Выгоды применения алюминия в строительстве, особенно в отдаленных и северных районах страны, очевидны и бесспорны. Об этом говорилось во многих публикациях, и в том числе в статье академика Н. П. Мельникова (ЭКО. 1980. № 9).

В Москве с применением алюминиевых конструкций построен ряд крупных сооружений: Дворец съездов в Кремле, Останкинская телебашня, здания Курского вокзала, «Гидропроекта», Ко-

митета стандартов, спортивный комплекс «Крылья Советов», объекты олимпийских игр. Построен Ленинский мемориал в Ульяновске, многие здания в столицах и крупных городах советских республик. В некоторых случаях алюминиевые конструкции приходилось закупать за рубежом, в том числе в капиталистических странах, на что расходовалось немало валюты. Пока, к сожалению, у нас для строительства выделяется совершенно недостаточно алюминия.

Организация производства крупногабаритных плоских и цилиндрических слитков на электролизных заводах Минцветмета СССР явилась крупным прогрессивным шагом в народном хозяйстве. Получена большая экономия алюминия, природного газа, электроэнергии, трудозатрат и капиталовложений на строительстве новых литейных цехов. Ликвидирован повторный переплав мелкой чушки на заводах проката. На новых крупных алюминиевых заводах и на ряде действовавших установлены мощные литейные машины. В связи с этим в подотрасли выпуск первичного алюминия из года в год возрастает.

Является глубоким заблуждением утверждение, что предприятия стройиндустрии охотно потребляют алюминиевый прокат, не предъявляя особых требований к его химическому составу и физическим свойствам, в то время как машиностроителям необходим металл строго определенных марок. Так же как и другим отраслям промышленности, строительству необходимы листы и профили специально созданных для этой цели марок и типоразмеров.

Удовлетворение спроса на продукцию из алюминиевых сплавов сдерживается тем, что до сих пор на развитие производства первичного алюминия и алюминиевого проката выделялись недостаточные капиталовложения, поэтому темпы роста их производства за последние пятилетия снизились. И хотя реконструируются отдельные производства, совершенствуются техника и технология, трудно резко увеличить выпуск алюминиевых полуфабрикатов и удовлетворить все потребности народного хозяйства.

В. Н. СПИРОВ, кандидат технических наук, лауреат премии Совета Министров СССР, Москва:

В течение многих лет строительство потребляет около 15 % мирового производства алюминия. В промышленно развитых странах эта доля еще выше (около 20 % — в США, 30 % — в Япо-

Be 4	B 5	C
Mg 12	Al 13	Si
Ca 20	21 Sc	

нии, 18—20 % в ФРГ, Италии). В большинстве промышленно развитых стран мира строители занимают первое — третье места среди потребителей алюминия. Алюминия в мире производят почти в 40 раз меньше, чем стали, но в некоторых видах строительных конструкций алюминий оставил сталь далеко позади. Так, в Японии 97—98 % оконных переплетов изготавливают из алюминия, в США алюминиевых обшивок стен выпускают больше, чем стальных.

Область применения алюминия в строительстве — ограждающие конструкции, в которых используют алюминиевые листы толщиной 0,6—1,0 мм и профили с толщиной стенок 2,0—3,5 мм. Алюминиевые конструкции — изделия высокой степени заводской готовности, обеспечивающие дальнейшую индустриализацию строительства. Малая масса отдельных крупноразмерных элементов облегчает производство работ, особенно внутри зданий, где практически невозможно применять монтажные механизмы и грузоподъемное оборудование. Почти неограниченные возможности формообразования алюминия и большой выбор декоративных покрытий, в том числе сохраняющих характерный металлический блеск алюминия, существенно обогащают творческую палитру архитектора.

Надо признать, что по объемам применения алюминия в строительстве СССР существенно уступает не только наиболее развитым крупным капиталистическим странам, но даже Австралии с ее восьмимиллионным населением. И это при том, что в силу ряда условий наша страна — потенциально более крупный потребитель алюминиевых конструкций, чем США и другие страны мира. Прежде всего, огромную потребность в легких конструкциях испытывают в отдаленных районах Севера, Восточной Сибири и других, где отсутствует развитая база стройиндустрии и недостаточно развита сеть дорог.

Весьма перспективны новые направления, разработка которых только начинается. Первое из них — ограждающие конструкции, совмещенные с устройствами, улавливающими и преобразующими солнечную энергию для теплоснабжения зданий (так называемые энергоактивные конструкции). Применение этих конструкций экономит 25—50 % топлива.

Другое направление — алюминиевые конструкции зданий и сооружений сельскохозяйственного назначения. Алюминиевые зернохранилища спирально-навивного типа, например, сокращают трудоемкость возведения объектов в 4—5 раз. Хороши алюминиевые холодильники и фруктоовощехранилища малой и средней емкости, особенно совмещенные с энергоактивными конструкциями.

Имеющее место отставание СССР от мирового уровня долж-

но быть в основном ликвидировано в рамках осуществления программы «Металлоемкость», предусматривающей пяти-шестикратное увеличение объема применения алюминиевых конструкций к 2000 г. Такой мощный рывок требует форсирования всего комплекса работ: исследования и разработки конструкций, строительства новых заводов, отработки передовых технологий, создания совершенного оборудования...

С сожалению, год, прошедший со дня утверждения программы, для развития алюминиевых конструкций практически потерян. Пора, наконец, определить исполнителей, отвечающих за развитие алюминиевых конструкций в стране, создать рабочую программу и установить жесткий контроль за ее реализацией. Иначе... впрочем, достаточно хорошо известно, как бывает «иначе»...

М. В. МИХАЙЛЫК, кандидат технических наук, Одесса:

Академик А. Ф. Белов — руководитель Всесоюзного института легких сплавов, специалист по технологии и оборудованию для изготовления проката. В силу этого он просто не располагает всей необходимой информацией по волнующей и меня проблеме. Защищая Минцветмет СССР, А. Ф. Белов противоречит собственному выступлению на Всесоюзной научно-практической конференции по ускорению прогресса алюминиевой промышленности, состоявшейся в Москве в 1984 г. Тогда он остро критиковал это министерство за то, что оно продает в 31 страну весьма дефицитные в нашей стране чушки — первичный алюминий, и неспособно продавать ни одного грамма алюминиевого проката, ибо он неконкурентоспособен. И с тех пор эта ситуация не улучшилась.

В заметках А. Ф. Белова и В. Н. Спирова четко видно единственное — нужно наращивать выпуск алюминиевого проката для стройиндустрии и других немашиностроительных отраслей. Роль этого проката в машиностроении игнорируется, как и факты массового разбазаривания алюминия.

Массовое использование проката из первичного алюминия в новых жилых районах Москвы, в промышленных и административных зданиях Ленинграда, Киева и других городов, применение этого проката для строительства дач, павильонов городского транспорта, гаражей, киосков «Союзпечати», телефонных кабин и прочего, что можно увидеть везде, начиная со Старой площади в Москве, иначе как растранжированием важнейшего конструкционного материала для машиностроения назвать невозможно.

Машиностроение не имеет достаточно качественных литейных алюминиевых сплавов, так как без всяких оснований Минцветмет СССР сократил выпуск чушек на

Братском, Красноярском, Уральском и Волгоградском заводах. Новая технология на этих предприятиях — отливка круглых и плоских слитков весом 5 т и более (для проката) не позволяет алюминиевым заводам давать столько же металла, сколько они давали, используя традиционную технологию разливки алюминия в мелкие изложницы. Производство алюминия за последние 20 лет выросло в 4,8 раза, но машиностроение ничего не выиграло: оно не имеет алюминия для расширения выпуска точных отливок...

Специалистов, которые собираются на очередные совещания или конференции, не волнуют проблемы применения алюминия в машиностроении. Речь идет обычно о внутреннем развитии отрасли, о потребностях автомобильной, мясомолочной или какой-либо иной отрасли, не имеющей ключевого значения в научно-техническом прогрессе. Машиностроители, за исключением Минавтопрома, давно игнорируются как главные потребители алюминия и продолжают гнать стружку из черных и цветных металлов...

Глядя на алюминиевые урны для мусора и массу других освоенных изделий, мне кажется, что лучше делать их из черных металлов, применяя антикоррозийные покрытия и прочее. Структура потребления на перспективу прогнозируется в «Комплексной программе НТП СССР на 1986—2005 гг.». В указанной программе опять же хорошо отражена потребность стройиндустрии, но не отражена потребность машиностроения. Лишь оптимизация распределения первичного алюминия между машиностроением и другими отраслями способна устранить дефицит первичного алюминия для машиностроения в объеме 300—350 тыс. т. За прошедшие 30 лет страна увеличила парк режущего оборудования в 3 раза. Давайте и дальше увеличивать этот парк, где из проката черных металлов и цветных отливок гонят в стружку 50—80 % металла, вместо расширения литья под давлением и получения точных отливок, не требующих обработки резанием.

Корень проблемы в том, что оптовые цены на алюминиевую чушку, которая нужна машиностроению, ниже, чем на прокат для стройиндустрии. Четкая линия, выработанная в стране по вопросам развития производства первичного алюминия и алюминиевого проката, должна быть «искажена» прежде всего ради прогресса в машиностроении. Элементарные инженерно-экономические расчеты и здравый смысл свидетельствуют о том, что эффективность в 600 руб. на тонну алюминиевого проката мифична. Прикиньте суммарные затраты на алюминиевый прокат по всему циклу, фактическую отдачу от него в строительстве и отдачу от использования алюминия в машиностроении, и станет ясно, по-

чему капитальные вложения с алюминиевого проката лучше бы перебросить в пользу заготовительного производства в машиностроении.

К 2000 г. потребность в первичном алюминии по сравнению с 1980 г. возрастет в 2 раза, в том числе для транспорта и строительства в 2,2—2,8 раза, для АПК в 2,7—2,9 раза... Ну а машиностроители? Минстанкопром СССР получил задание — снизить потребление первичного алюминия. Минавиапром, Минэлектротехпром, Минтракторсельхозмаш, Минстанкопром и другие отрасли должны заменить сплавы из первичных металлов сплавами из лома и отходов. И поэтому производство чушек с 30,2 % в 1980 г. снизится в структуре алюминиевых сплавов в 1990 г. до 23 %, а к 2000 г.— еще больше.

Мне кажется, что это — народнохозяйственная ошибка, цена которой очень высока. В заключение напомним опубликованную в «ЭКО», № 9 за 1980 г. статью Г. Вернера «Венгерский опыт комплексного строительства на базе легких конструкций», в которой утверждалось, что долговечность зданий из таких конструкций меньше на треть или наполовину, а затраты на их эксплуатацию — на 10—30 % выше, чем зданий, сооруженных из традиционных материалов.

Новый костюм для стройиндустрии и других отраслей означает латание прежнего костюма в машиностроении.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Крепкий орешек

Хочу сказать о подходе, с которым связывают большие надежды в преодолении издержек планирования «от достигнутого». Он уже начал практиковаться. Так, темпы роста промышленного производства на 1987 г. были установлены исходя из заданий пятилетки на основе плана 1986 г., а не ожидаемого выполнения, как было раньше. Считается, что это избавит коллективы предприятий от боязни перевыполнить план и уже не будет нужды завышать базы для планов последующих лет. Между тем, недостатки внутрихозяйственного механизма, с одной стороны, и половинчатость мер по улучшению хозрасчетных отношений между предприятиями и органами хозяйственного управления — с другой, приводят к тому, что хозрасчетные ячейки «осторожно» показывают свои резервы. И их можно понять: это в худшем случае обеспечит льготные условия для перехода от одной пятилетки к другой.

Вообще говоря, в экономической литературе до сих пор четко не определено, каково содержание словосочетания «от достигнутого уровня». Дело в том, что плановые органы по необходимости должны учитывать достигнутые результаты как исходную базу для разработки планов. В этом смысле без учета достигнутого уровня

не обойтись. Недостатки же планирования «от достигнутого», так часто критикуемые учеными-экономистами и практиками, связаны с механическим установлением одинакового процента роста для всех предприятий. Или того хуже — задается уровень прироста, который был достигнут в прошлом году, без учета резервов, оставшихся у предприятия. В этих условиях любая оценка хозяйственной деятельности (за процент выполнения, за достигнутый уровень эффективности и т. д.) приведет к тому, что хорошо работающие предприятия окажутся в худших условиях, чем те, которые скрывали свои резервы.

Думаю, что объективно характеризовать хозяйственную деятельность трудовых коллективов можно с помощью тех же оценок, но при наличии следующих двух предпосылок. Во-первых, при сбалансированном плане величину экономических нормативов, распределяющих прибыль (доход) между народнохозяйственными подразделениями и государственным бюджетом, целесообразно определять исходя из планируемых темпов соотношения I и II подразделения общественного производства, а в их рамках — исходя из приоритетов планируемых темпов роста машиностроительного, топливно-энергетического и других комплексов. И так — до уровня отдельных министерств и хозрасчетных звеньев экономики. Во-вторых, экономические субъекты на всех уровнях управления должны функционировать в условиях экономической ответственности и экономической заинтересованности. Одним словом, нужны меры, способствующие заинтересованности предприятий в выявлении своего экономического потенциала.

В хозяйственной практике делаются первые шаги в этом направлении. Действенность положений Закона о государственном предприятии (объединении), и в их числе «антизатратного» метода хозяйствования, во многом зависит от согласованности таких элементов внутрихозяйственного механизма, как хозрасчет, оплата труда, самоуправление. Для этого необходимо:

одновременно, а не поэтапно перевести все подразделения предприятия на хозрасчет;

труд каждого работника оплачивать на основе отлаженной тарифракционной системы и коэффициента трудового участия;

выдвижение и продвижение кадров осуществлять через совет трудового коллектива.

Другая сторона вопроса — распределение государственных заказов и установление экономических нормативов вышестоящими органами. Здесь недопустим субъективизм, и один из способов борьбы с ним вижу в иной оценке труда работников аппарата отраслевых и межотраслевых органов. Целесообразно разбить оплату их труда на два элемента: тариф (оклад) и коэффициент трудового участия. Последний учитывает влияние каждого работника аппарата на результаты работы подведомственных объединений и предприятий.

Думается, что предполагаемые выше меры придадут системе экономических нормативов столь необходимое сочетание гибкости, стабильности и обоснованности, а оплате труда — зависимость от деловой предприимчивости работника.

С. Т. КАРАПЕТЯН,
кандидат экономических наук, Эчмиадзин

РАБОТА ВМЕСТЕ, ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ВРОЗЬ

М. Л. АМИГУД,
зав. лабораторией ВНИИЭЛегпищемаша,
Донецк

Для изготовления любой мало-мальски сложной продукции нужны усилия целого ряда предприятий. Поэтому и качество конечных изделий напрямую зависит от качества и надежности используемых при их создании материалов, комплектующих. Любой повар скажет, что нельзя приготовить вкусный обед из негодных продуктов. В промышленности то же самое, только здесь за конечное качество целиком отвечает «повар»— изготовитель станков, машин, товаров. Переход промышленности на самофинансирование и самоокупаемость обострил вопрос отнесения убытков на их действительных виновников. Однако до такой ответственности в реальной жизни дело доходит не всегда, и для смежников все моральные и материальные потери головных поставщиков, вызванные низким качеством комплектующих, нередко остаются чужими заботами и проблемами.

КРАСИВО, ВЫГОДНО, НО...

Сразу же по окончании совещания в горисполкоме, где слушался вопрос об увеличении выпуска товаров народного потребления предприятиями города, группа директоров отправилась в ассортиментную лабораторию областного филиала всесоюзного объединения «Союзпромвнедрение», чтобы отобрать товары для освоения.

...Яркие, сочные краски, оригинальность, элегантные формы образцов новых товаров не могли не привлечь внимания. Присутствующие, забыв о своей миссии, как простые покупатели подходили поближе к стендам, смотрели, трогали, восхищенно цокали языками. К реальности хозяйственников вернул голос зампредисполкома: «Ну, товарищи, жду предложений. Проблем со сбытом товаров не будет. Вашим предприятиям они по плечу, задания по выпуску новых изделий вы получили, их надо выпол-

нять, так зачем же искать где-то на стороне? Да и условия освоения взятых здесь образцов явно выгоднее».

Директора слушали внимательно, но с предложениями почему-то не спешили. Но вот один из них, директор небольшого ремонтно-механического завода, на котором объем выпуска товаров составлял 11 коп. на 1 рубль зарплаты, нерешительно двинулся к стенду, прицеливаясь к заманчиво блестевшему всеми своими насадками электромиксеру.

— Ты куда?— дернул его за руку сосед справа.

— Да вот, миксер. Неплохо бы... Меня за эти жалкие 11 копеек да за выпускаемые нами никому не нужные кочергу и детскую лопаточку совсем заругали и в своем министерстве, и в горисполкоме... А вот миксер...

— Да ты в своем уме? Из чего собираешься его делать? Бросишь гнать кочергу и из сэкономленных материалов сделаешь миксер?

— Нержавейка у нас есть.



С корпусом помогут на заводе пластмасс. Да и у вас, на машиностроительном, термопластавтоматы загружены не полностью и отходов полистирола немало. А двигатели может поставить завод нашего же министерства.

— Эх, молод ты, зелен. Извини, но мыслишь... на уровне кочерги. Не высовывайся, смотри на других.

По дороге, бережно прижимая взятую для освоения мухобойку из пластмассы, умудренный опытом директор машиностроительного завода на ходу вразумлял своего молодого коллегу. Он говорил, что изготовитель даже такого относительно несложного изделия, как миксер, не может полностью рассчитывать на себя. Зачастую приходится долго мыкаться, чтобы найти поставщиков комплектующих изделий. Но даже не это главное. Изготовитель основного изделия становится как бы заложником своих смежников, ибо, если миксер откажет из-за низкого качества комплектующих, именно с изготовителя потребуют возмещения убытков, уплаты штрафа.

— Но ведь, рассчитавшись со своими покупателями, я смогу возместить все свои убытки за счет того поставщика, который мне «подсунул» бракованное комплектующее изделие. За это же он обязан уплатить штраф.

— Ничего ты от смежника не получишь. В лучшем случае — жалкие крохи, да и за них тебе нервы потреплют в арбитражах.

— Как так? Есть же четкий закон. Теперь знаешь как с бракоделов спрашивают?

— Ну, ну. Я тебе обрисовал твою перспективу. Сомневаешься — поговори со своим юристом. А еще лучше — давай съездим к Петру Семеновичу, директору объединения. Они выпускают домашние холодильники, им найдется, что порассказать.

На следующее утро директор ремонтно-механического попросил пригласить старшего юрисконсульта. Ему ответили, что заводской юрист по указанию министерства откомандирован на месяц на курсы повышения квалификации.

Придется отложить разговор до возвращения юриста, подумал директор. Но через несколько дней плановики принесли варианты проекта плана на следующий год. Ни один из них не удовлетворял. Особенно удручающей выглядела картина по товарам народного потребления. Тут и вспомнил о невостребованных образцах из ассортиментной лаборатории. Как здорово было бы освоить хотя бы тот же миксер. Нет, нужно поговорить с Петром Семеновичем. Не может быть, чтобы взаимоотношения со смежниками по качеству продукции были столь сложными и удручающими.



КТО ПЛАТИТ ЗА БРАК!

Петр Семенович, узнав о цели приезда, сразу поскучнел — затронули самое больное место.

— Мы несем огромные материальные издержки, хотя значительная их часть вызвана виной поставщиков ненадежных компрессоров, реле, термостатов, приборов оттайки,— начал с объяснений Петр Семенович.— Ведь именно эти получаемые со стороны изделия вызывают отказы холодильников у потребителей, расплачиваемся же за брак мы. Рекламации и штрафы — у нас, жалобы покупателей — на нас, все издержки, связанные с исправлением брака,— на нашем балансе, предостережения прокуратуры, народного контроля — в наш адрес, проблемы с госприемкой — на нашем объединении. А смежники вроде как в стороне.

— Но ведь они должны отвечать рублем за низкое качество

комплектующих, должны платить штраф и возмещать все убытки.

— Раньше в подобных случаях мы действительно могли, предъявив поставщику комплектующих демонтированные с возвращенных холодильников, агрегатов бракованные узлы, детали либо эти же детали, полученные нами от гарантийных мастерских, взыскать с них штраф в размере 20 % стоимости комплектующих. Но в 1982 г. Госарбитраж СССР разъяснил, что изготовитель комплектующих не должен платить штраф, если их скрытые дефекты были выявлены не в процессе поставки, а в ходе эксплуатации основных изделий. Вроде брак в этом случае уже и не брак. Единственное, на что может рассчитывать получатель комплектующих,— это на возмещение убытков.

— Но это тоже кое-что. Ведь таким образом вы можете покрыть все потери из-за брака комплектующих, в том числе расходы на гарантийный ремонт, стоимость возвращенных по справкам на обмен изделий, уплаченные торгующим организациям штрафы.

— Арбитраж требует тщательного документального подтверждения состава и размера убытков в каждом случае ремонта или возврата холодильников. А это значит, что по каждому такому факту мы должны представить смежнику, а затем и в арбитраж, кроме акта о браке комплектующего, кучу документов — копию акта гарантийной мастерской, гарантийный талон, счет бытового предприятия, претензию торгующей организации, справку на обмен, копии документов о признании претензии и др. Мы было начали эту работу — и захлебнулись. Только справка о правильности исчисления гарантийных сроков на бракованные комплектующие изделия для ведомственного арбитража по каждой претензии составлялась на 200 страницах, а таких претензий — 40—50 в год. И к справке надо приложить все перечисленные документы. Приходилось отправлять их посылками весом 30—40 кг. Если смежники отклоняют претензии (а именно так чаще всего и бывает), процедура повторяется еще раз — при направлении исков в арбитраж. Но и это не гарантирует положительного разрешения споров. Арбитр заставляет стороны по нескольку раз сверять расчеты, калькуляции, дела не рассматриваются по году. В итоге одно предприятие гонит брак, другое терпит на этом убытки и не может переложить их на виновных.

— Петр Семенович, вы нарисовали очень мрачную картину. Но так ли уж вы и сами безгрешны? Ужесточите приемку, давайте от ворот поворот каждому недоброкачественному комплектующему, вот и вся недолга. Или вы не пользуетесь своим правом, берете все, что дают?

— Это не совсем так. Не скрою — при реальной угрозе

остановки конвейеров нелегко отклонять комплектующие низкого качества. Но иного выхода нет. Мы ввели жесткий входной контроль комплектующих, подвергаем их сплошной, а не выборочной проверке, приобрели дорогостоящие стенды. Но дело в том, что многие комплектующие, пройдя сито приемочного контроля и дополнительные испытания, не выдерживают гарантийный срок службы и отказывают, когда холодильник уже у потребителя. Такие комплектующие — вроде «черного ящика»: — никогда не знаешь, в какой момент подведут. И никакой входной контроль не в состоянии это определить.

Добавил свою «ложку дегтя» и сидевший в кабинете директор завода, выпускающего ткацкие станки.

— У нас таких проблем, как с холодильниками, нет. Но это не значит, что нет и сложностей во взаимоотношениях со смежниками. Если приходят претензии и мы видим, что оборудование вышло из строя из-за отказа комплектующих, казалось бы, нам несложно после расчетов со своими заказчиками переложить все убытки на изготовителей негодных узлов. Но это не всегда получается. Зачастую смежники, внимательно изучив акты о браке, находят в них изъяны, неправильное определение дефектов своих комплектующих, ссылаются на нарушение текстильными комбинатами и фабриками правил эксплуатации и отказывают нам в удовлетворении требований об убытках. Нередко их поддерживает и арбитраж.

Казалось бы, логично при ссылке заказчиков на плохое качество конкретных комплектующих изделий привлечь к участию в составлении акта изготовителей этих самых изделий. Но не тут-то было. Действующие инструкции арбитража этого не позволяют. Попробовали мы включить в договоры со смежниками такое условие, так арбитраж заставил нас исключить этот пункт. Пресекли и наши попытки привлечь смежников к участию в разрешении споров. Казалось бы, чего проще: давайте сразу, на одном заседании разберемся, в чем причина выхода из строя оборудования, и если в этом вина смежника — тут же и удовлетворим иск за его счет. И это, говорят нам, не положено — сначала удовлетворите первый иск, а затем затевайте новый (который еще неизвестно, чем кончится).

— Так что вот вам добрый совет,— закончил Петр Семенович, обращаясь к директору ремонтно-механического завода.— Выбирайте-ка в ассортиментной лаборатории для освоения что-нибудь попроще, вроде пластмассовой мухобойки.

О ЧЕМ СПОРЯТ ЮРИСТЫ!

В те самые дни, когда директор ремонтно-механического завода был озабочен поисками то-

вара для освоения, юрисконсульт этого предприятия усердно посещал лекции на факультете повышения квалификации. Одно из занятий о рассмотрении арбитражами споров по поставкам некачественной продукции показалось особенно актуальным: ведь недаром примерно каждое пятое дело, разрешаемое Госарбитражем, касается нарушений договорных обязательств по качеству или комплектности.

Оказалось, что в отношениях по кооперированным поставкам головной поставщик ответственность перед покупателем несет не только за свои действия, но и за действия третьих организаций (смежников). Если смежники не соблюдают условий о качестве, комплектности, сроках поставки и т. д., головной поставщик отвечает перед своим покупателем как бы за чужую вину. В принципе законодательство не предусматривает ответственности без вины. В данном случае к ответственности сначала привлекается невиновный перед непосредственным потребителем поставщик с тем, чтобы впоследствии путем регрессного иска возложить ответственность на смежника. В итоге вроде бы виновная сторона получает по заслугам. Но вот в вопросе о пределах такой ответственности нет единого подхода со стороны арбитражей. Одни считают, что необходимо взыскивать с изготовителей недоброкачественных комплектующих как убытки, так и штраф. Другие ограничиваются лишь суммой убытков. Если раньше Госарбитраж СССР предлагал возмещать за счет смежников не только все убытки, но и взыскивать сверх этой суммы неустойку, то с 1982 г. он дал новое разъяснение, согласно которому можно взыскивать не штраф, а лишь убытки. Но, к сожалению, далеко не всякий иск головного поставщика об убытках арбитраж удовлетворяет. К тому же трудности возникают немалые.

Так, зачастую причины возврата технически сложных товаров неоднозначны: может быть виновен сам головной поставщик, изготовители комплектующих либо и те, и другие.

Нелегко бывает найти виновника, когда изделие возвращено головному поставщику на основании справки на обмен, выданной после проведения в гарантийный срок нескольких ремонтов. Одни арбитражи возлагают всю ответственность на того изготовителя комплектующих, который оказался «крайним» в цепочке нарушений, когда отказ именно этого комплектующего привел к выдаче справки на обмен. Другие, если виновны сразу несколько предприятий, удовлетворяют иски лишь частично. Третьи, убедившись, что справка на обмен изделия выдавалась по причине отсутствия необходимых запчастей, полностью отказывали головному поставщику во взыскивании убытков с изготовителя комплектующего изделия.

Таким образом, никакой последовательности со стороны арбитражей даже в определении размеров убытков нет. К тому же многие из них не согласны с разъяснениями союзного Госарбитража и продолжают взыскивать со смежников штраф.

Действительно, позиция Госарбитража СССР, исключающая штрафную ответственность изготовителя недоброкачественных деталей, представляется необоснованной. Само по себе наличие гарантийных сроков службы комплектующих свидетельствует о том, что договорные обязательства их поставщиков истекают лишь когда кончается гарантийный срок эксплуатации изделий. И самое главное — запрет на взыскание с завода-смежника наряду с убытками штрафа не соответствует общим началам имущественной ответственности сторон за ненадлежащее качество поставляемых изделий, установленных Основами гражданского законодательства. Особенностью этих норм является то, что они не допускают соглашения сторон об ограничении ответственности, если ее размер определен законодательством. Не может быть уменьшена ответственность и подзаконными актами, в том числе инструктивными указаниями Госарбитража.

Поэтому не случайно закон предусмотрел в качестве одного из основных последствий правонарушения уплату штрафа, который взыскивается и в тех случаях, когда в результате нарушения обязательств убытки не возникли или их трудно определить.

Внимательно выслушав лекцию, выступления и вопросы своих коллег, юрисконсульт ремонтно-механического завода подумал, как еще много юридического тумана вокруг вопросов, требующих полной ясности и определенности, а также о том, как хорошо, что их завод не выпускает сложные изделия.

ПАРТНЕРЫ ИЛИ ИСТЦЫ — ОТВЕТЧИКИ?

Нам неизвестно, решился ли директор ремонтно-механического завода вопреки советам своих коллег взвалить на себя связанные с производством электромиксера заботы. Но вот результаты оптово-промышленных ярмарок убеждают в том, что предприятия неохотно берутся за сложные товары народного потребления из-за трудностей с поставками комплектующих.

И если уж нельзя полностью исключить отказы бытовых машин и приборов из-за скрытых недостатков комплектующих, изготовители конечных изделий должны иметь возможность возлагать ответственность на виновных смежников. А потери в подобных случаях весьма и весьма велики. Возврат цветного телевизора обходится его изготовителю в 540 руб., черно-белого — в 170 руб., холодильника — в 210 руб.

4 ЭиОПП № 1, 1989 г.

К тому же далеко не все издержки изготовителей конечной продукции могут быть возмещены смежником. Так, возврат продукции низкого качества уменьшает фонд материального поощрения. Переложить такой ущерб на смежников нельзя. Но и в тех случаях, когда речь идет об имущественном ущербе, который законодательство позволяет относить на поставщиков комплектующих, фактическое его возмещение сопряжено, как мы видим, с рядом трудностей.

Представляется, что необходимо более четко регулировать взаимоотношения поставщиков основных изделий со своими смежниками, например шире использовать возможности договоров. На наш взгляд, головной поставщик вправе предусматривать в договорах со своими заводами-смежниками порядок и сроки составления актов проверки причин возврата конечных изделий или агрегатов, узлов к ним и качества встроенных в них комплектующих изделий; обязанность их изготовителей — одновременно с проверкой качества определять по первичным документам сведения о наименовании и виде изделий, в составе которых возвращены недоброкачественные комплектующие. Это исключит необходимость для головного поставщика прилагать к претензиям тысячи первичных документов. Кроме того, сторонам следовало бы проверять документы непосредственно на предприятии вместо приложения их к искам и возложения обязанности такой проверки на арбитраж. В договоре же может быть решен и вопрос о согласовании калькуляций подлежащих возмещению убытков. Если основная проверка снятых с основных изделий комплектующих деталей с участием представителя смежника не дает однозначной оценки качества, следует проводить дополнительные проверки с участием бюро экспертиз.

Арбитражам надо разъяснить и многие другие не совсем ясные вопросы. Например, при модульном принципе проектирования и изготовления изделий машиностроения элементы и целые блоки используются с несколькими компонентами в одной сложной цепи и функционируют в сопряженном режиме. На кого из поставщиков комплектующих изделий возлагать ответственность за возврат конечных изделий в случаях, когда комплектующие отказывают одновременно? Ведь нередко оба поставщика заявляют, что изготовленное ими изделие само по себе отличное, а вышло из строя по вине недоброкачественного сопряженного изделия (например, если поставщик реле к холодильнику заявляет, что оно отказало из-за недоброкачественного компрессора, а изготовитель компрессора ссылается на то, что его брак обусловлен выходом из строя реле, причинно-следственную связь установить нелегко).

Такая система взаимоотношений между конечными изготовителями продукции и комплектующих изделий не учитывает того, что в современных условиях хозяйственная организация является органической составной частью хозяйственной системы. В жесткую конструкцию обычного договора поставки невозможно «втиснуть» все многообразие отношений по производственно-хозяйственной кооперации, реально существующих в экономике. В договоры о поставке комплектующих, на наш взгляд, следовало бы включать дополнительные обязанности сторон: пункты о согласовании программы производства и графиков освоения новых и модернизированных образцов обурудования и товаров, взаимной помощи друг другу, единой системы экономической ответственности за надежную работу машин и установок у потребителей. Целесообразность правового закрепления взаимного сотрудничества смежников подтверждает опыт ГДР, где широкое развитие получили многосторонние кооперационные договоры, заключаемые между многими партнерами.

Условия об одновременном предъявлении претензии по качеству поставщикам основного и комплектующего изделия следовало бы включать и в тексты договоров со своими смежниками. Сейчас арбитражи раздельно рассматривают вначале прямой иск покупателя машины к головному поставщику, а уж затем — регрессный иск такого поставщика к изготовителю комплектующих изделий [1]. Между тем система регрессных исков за чужую вину приводит к затягиванию и волоките в разрешении конфликтов, искажению результатов хозяйственной деятельности.

Далеко не всегда предприятие может и отказаться от поставщика морально устарелых и недоброкачественных комплектующих, хотя это предусмотрено Законом о государственном предприятии и закреплено в новом Положении о поставках продукции.

Головной поставщик и рад бы избавиться от своего ненадежного партнера, но не получается — это закреплено планом, а при безлимитных заказах более надежные и повыше классом комплектующие могут быть разверстаны по другим получателям.

Арбитраж, формально провозглашая право головных поставщиков на возмещение смежниками всех причиненных ими убытков, не спешит зажигать зеленый свет перед заявителями исков. Барьером, часто непреодолимым, является, на наш взгляд, чрезмерное усложнение требований, которыми обставлена процедура доказывания.

Юристы знают: мало принять закон, не менее важно наладить

---

[1] Обращает на себя внимание непоследовательность подобных указаний арбитража, так как в отдельных случаях все же допускаются отступления от правила, запрещающего прямую ответственность смежников перед конечными потребителями.

правильное и полное его применение. Излишняя сложность практической реализации правовых норм не раз приводила к неполному их осуществлению. Подобное положение сложилось в настоящее время и с нормами об ответственности поставщиков комплектующих изделий, когда из-за неурегулированности форм и способов обеспечения требований арбитража выхолащивается суть принимаемых важных решений об усилении ответственности изготовителей недоброкачественной продукции. Необходимо рассеять «юридический туман» действующих инструкций, указаний и разъяснений, четко определить границы ответственности смежников за надежность и безотказность поставляемых ими изделий, нормальную их эксплуатацию в составе оборудования и технически сложных товаров.

●

В Японии в системе сквозного управления качеством широко используется концепция «движения вверх по реке», когда качество продукции сравнивается с водой в реке, которая должна быть чистой начиная с истоков. Это в полной мере касается качества комплектующих, так как подобные изделия — это мускулы, сердце, кровеносная система любых видов машин и оборудования, технически сложных товаров, и от состояния их «здоровья» зависят надежность, работоспособность конечных изделий.

ЗАКОН ДОРОЖЕ

Е. Ю. РЯБЦЕВА,
государственный арбитр,
Новосибирск

При рассмотрении хозяйственных споров арбитраж руководствуется законом и должен действовать только на основании закона. Поэтому сложности во взаимоотношениях предприятий-смежников, о которых идет речь в статье М. Л. Амигуда, могут быть вызваны либо незнанием законов, неверной их трактовкой в арбитражной практике, несвоевременным применением, либо тем, что сами законы плохо обслуживают хозяйственную практику.

Дела о поставках продукции в арбитражах — действительно всегда самые сложные и объемные. Об этом говорится и в статье: обилие документов нередко отбивает у предприятий желание ввязываться в хозяйственные споры. Но ведь каждая сторона должна обосновать свои претензии, причем обосновать документально. А как же иначе доказать несвоевременность поставок, низкое качество комплектующих? Чтобы облегчить предприятиям эту процедуру, нужно всего лишь правильно и своевременно вести документацию, тогда сбор документов для арбитража не будет таким уж тяжелым занятием.

Теперь рассмотрим некоторые конкретные ситуации статьи. Действительно ли с предприятия, которое поставило некачественные

комплектующие, необходимо полностью взыскивать штраф?

Возьмем такой пример. Входной контроль не выявил брак комплектующего, в результате из-за этого вышел из строя радиоприемник. Торговля взыскивает с предприятия, которое произвело конечное изделие — радиоприемник — все убытки. Она взимает стоимость всего приемника, дополнительные расходы (на транспортировку, экспертизу, и т. д.), плюс штраф — 20 % стоимости изделия. В результате оказывается, что виновата в поломке мелочь — комплектующее. И предприятие взыскивает с изготовителя комплектующего все убытки, которые им оплачены. О каком штрафе может здесь идти речь? Он уже включен в убытки. Вот передо мной дело: отказала деталь магнитофона ценой 8 коп., а с изготовителя комплектующих взыскано 332 руб.

Сложен вопрос о том, не легче ли было бы обойтись без регрессных исков изготовителя конечных изделий своим смежникам и собрать всех «виновников» на одном заседании. Но дело в том, что очень редко смежники территориально расположены близко друг от друга, и трудно на одном заседании рассмотреть всю цепочку дел.

Что же касается спорных вопросов о том, виновато ли в отказе комплектующего несоблюдение условий эксплуатации или отказ другого комплектующего, то они решаются в ведомственных арбитражах, если предприятия принадлежат к одному министерству. Вообще существование ведомственных, в какой-то мере «закрытых» арбитражей — больной вопрос. Мы, во всяком случае, не можем проконтролировать, обоснованно ли принято решение. Мы руководствуемся только готовым решением, то есть смотрим в документы, а не в суть дела. Нередко ведомственные комиссии, определяющие причину и виновника выхода из строя комплектующего, затягивают разбор. Тогда мы взыскиваем все убытки с изготовителя конечного изделия, а он уже поступает так, как решит министерство.

Если у комплектующего гарантийный срок уже истек, а у всего изделия — еще нет, то пока что единственный выход — жесткий входной контроль.

В новом Положении о поставках гарантийный срок на комплектующие изделия и составные его части считается равным гарантийному сроку основного изделия и истекает одновременно с ним, если иное не предусмотрено другими документами, в том числе договорами. Безусловно, это заставит изготовителей комплектующих подтянуться.

Мне кажется разумным предложение автора более четко регулировать отношения сторон в договорах. Раньше ответственность вносилась в особые условия поставки, ныне отмененные. Предлагаем все обстоятельства оговаривать в договорах поставки. И у

каждого должны быть свои обязательства: у одного за поставку всего изделия, у другого — комплектующих. Согласна с тем, что срок исковой давности можно было бы сократить. Сейчас действует «сокращенный срок исковой давности по качеству» — 6 месяцев. А почему бы и не меньше?

Таким образом, корень проблем я вижу не в том, что предприятия не могут предъявлять своим смежникам претензии по качеству комплектующих и арбитражи им в этом препятствуют или, как минимум, не помогают. При налаженной работе юридической службы все это сделать не так сложно, и, как правило, делается. Практика показывает, что хотя дела эти, повторяю, самые сложные, отказов в исках почти не бывает. Почти всегда убытки взыскиваются с виновных, судя по практике, предприятия научились это делать. Но предприятия — и об этом правильно пишет автор — не заинтересованы в том, чтобы что-то взыскивать с поставщиков. Предприятие, изготавливающее комплектующие, может сильно пострадать из-за низкого их качества. Эта продукция не засчитывается в выполнение договоров, и оно должно изготовить взамен другую продукцию. Часто изготовить ее негде, ибо мощности заняты. Предприятие платит штраф 20 % из фондов экономического стимулирования.

Но какая выгода изготовителю конечного изделия от того, что фонды экономического стимулирования у поставщика серьезно «похудели»? Подавляющая часть суммы штрафов идет в союзный, даже не в местный бюджет. Вот в системе Центросоюза все штрафы передаются предприятию, поэтому они заинтересованы в том, чтобы не спускать нарушения.

И в целом анализ сложностей во взаимоотношениях с поставщиками, приведенных в статье, показывает, что, хотя «брак» бывает и в арбитражах (на мой взгляд, нечасто), нужно усовершенствовать и упорядочить те положения, которыми арбитражи руководствуются в своей деятельности. Многие из них устарели, например инструкция по качеству составлена аж в 1966 г. Хотя в 1973—1975 гг. были дополнения, тут надо менять все целиком, а не латать по частям. А сейчас нормы противоречат друг другу. Закон о предприятии говорит одно. Закон о трудовых коллективах — другое. Пока все это не будет приведено в соответствие, предприятия пользуются неразберихой, что сразу проявляется в арбитражной практике.

Например, такой случай. Торговля обращается с иском: предприятие уклоняется от подписания договора (спецификации) с торговлей на следующий год на поставку какой-то детской игрушки, ссылаясь на 100 %-ный госзаказ, в который эта игрушка не включена. Понятно, что производить этот ассортимент хлопотно и невыгодно. Между тем сложив-

шиеся хозяйственные связи нарушению не подлежат, это оговорено четко. А во временном положении о госзаказе порядок его оспаривания не предусмотрен, хотя иногда можно услышать иное. Кстати, с 1988 г. госарбитражи рассматривают иски к министерствам и другим вышестоящим органам по поводу признания их указаний незаконными.

Еще одна причина того, что взаимоотношения с поставщиками комплектующих становятся камнем преткновения,— низкая юридическая культура. О ней пишут часто, она уже стала общим местом. Но откуда ей взяться, если даже нам трудно добыть некоторые нормативные акты! Крупные предприятия худо-бедно обеспечиваются министерствами, а мелкие, в том числе местная промышленность, которая производит ширпотреб? Вот они приходят к нам и просят: «Дайте хоть взглянуть...». Нужно больше литературы, нужны семинары для предприятий. И здесь сами арбитражи могут «подстелить себе соломки» на будущее. Например, мы оказываем предприятиям помощь при формировании и заключении договоров. Юридически грамотный договор избавляет от многих неприятностей. Думаю, роль арбитражей тут повысится с усилением роли самих договоров.

Постановлением Совета Министров СССР утверждено Положение о поставках продукции и товаров. В нем сделан шаг вперед к самостоятельности предприятий: значительная часть норм носит диспозитивный (разрешающий) характер. Сторонам предоставлено право более свободно устанавливать в договорах взаимовыгодные права и обязанности. Роль договоров при этом неуклонно повышается, тогда как раньше она в основном декларировалась, поскольку практически все условия поставок жестко регламентировались в положениях.

ЗАКОН НА БОКУ, ЗАКОН ПОБОКУ

Юридические заметки об одной хозяйственной ситуации в львовском ПО «Электрон»

А. Ф. СЕМЕШКО,
старший преподаватель Львовского университета имени Ивана Франко,
В. А. МОСКВИТИН,
начальник юридического отдела предприятий, Львов

Нам, юристам, как никому другому известно: много накопилось в нынешнем законодательстве нормативных актов, тормозящих процесс перестройки. Порой они поощряют бюрократизм и безответственность, порождают коррупцию. С их помощью на местах неоднократно расправлялись с передовыми, но «строптивыми» хозяйственниками, посылая к ним с проверкой в зависимости от необходимости или просто ревизоров, или работников прокурату-



ры. Поэтому отмена всех морально устаревших и тормозящих перестройку нормативных актов — серьезная гарантия от волюнтаризма и произвола на местах.

ОТ ШТРАФА К НЕУСТОЙКЕ

Особую тревогу вызывают факты, когда бездействуют современные, отвечающие требованиям момента нормы права, направленные на укрепление хозяйственных связей, повышение дисциплины и ответственности.

В постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР «О повышении ответственности объединений, предприятий и организаций за выполнение договоров поставки продукции и товаров» (5 июня 1986 г.) в числе мер, направленных на укрепление дисциплины поставок, установлено правило об уменьшении фонда материального поощрения на сумму санкций, взысканных за невыполнение обязательств по поставкам с объединений, предприятий и организаций, но не более чем на 20 % этого фонда (ч. 3 п. 6). Мера серьезная, что и говорить: пятую часть фонда материального поощрения может потерять недобросовестный поставщик.

В развитие этого постановления Совет Министров СССР дополнительно издал постановление «О внесении в некоторые решения Правительства СССР изменений и дополнений по вопросам ответственности за выполнение обязательств по поставкам продукции и товаров» (10 октября 1986 г.). Этот нормативный акт ввел совершенно новое правило: любой недобросовестный поставщик обязан не позднее 15 дней до окончания срока (периода) поставки предъявить в учреждение банка платежное поручение на перечисление заказчику (покупателю) неустойки за просроченность поставки или недопо-

ставку продукции или товаров. При уклонении поставщика от выполнения этой обязанности неустойка взыскивается в полуторном размере.

Таким образом, установлен четкий порядок, упрощающий расчеты по штрафам за недопоставку.

Со дня принятия и вступления в силу этих нормативных актов прошло немало времени. Посмотрим, как же они действуют на одном из современных промышленных предприятий Львова, на котором юридическая служба составляет более десятка человек.

ПО «Электрон» нельзя назвать захудалой фирмой, на которой руководители не понимают велений времени. Однако здесь умышленно обходят требования закона. В октябре — ноябре 1986 г. объединение недопоставило потребителям 6000 телевизоров, в январе 1987 г.— 5933, феврале — 11 300. За нарушения дисциплины поставок покупателям должно быть добровольно перечислено примерно 725 тыс. руб. штрафа. Однако этого предприятие не сделало, и принудительно взысканная неустойка могла превысить миллион рублей. Если бы Госарбитраж применил повышенную ответственность за систематические нарушения обязательств по поставкам, то она составила бы до полутора миллионов рублей. И это все за счет фондов материального поощрения. Заметим, что за 1986 г. с объединения за недопоставку взыскано 769 тыс. руб., но по ранее действующему законодательству эти суммы изымались из прибыли.

ДОГОВОР О ПРОШЛОМ

Попытаемся разобраться, почему подобное произошло, почему неустойка не была уплачена добровольно. Начнем «от яйца». Минпромсвязи СССР довело до объединения постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июня 1986 г. приказом по министерству от 10 июля 1986 г. Приказ поступил в объединение «Электрон» 28 июля. Однако с постановлением, в котором определены основные критерии в работе по заключению договоров



и выполнению договорных обязательств, практически никто из работников ознакомлен не был. Приказ по объединению из-за волокиты был подготовлен лишь 2 марта 1987 г., спустя почти восемь месяцев со дня принятия постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР. Вот вам и первая причина «бездействия» закона. Такую ситуацию вызвали элементарная правовая безграмотность, низкий уровень правовой культуры хозяйственных руководителей и должностных лиц. Они не имеют необходимого правосознания, которое в принципе должно поддерживаться юридической службой. Но работники этой службы настроены так, что своей главной задачей считают защиту интересов своего предприятия любой ценой. Вот почему не применяются на практике нормативные акты. Недостаточно настойчива и активна правовая служба объединения в защите государственных интересов. Мы видим, что в приведенной ситуации общегосударственные решения перекроены и извращены на местном ведомственном уровне.

Являясь недобросовестным поставщиком, объединение, в свою очередь, оказалось беспомощным как покупатель перед лицом своих поставщиков. Более 50 % договоров (153 из 300) на поставку материальных ресурсов заключены в январе — апреле, хотя п. 2 постановления ЦК КПСС и Совета Министров определяет обязательное завершение указанной работы до начала планируемого года. Среди заключенных в январе — апреле договоров сроки поставки в соответствии с плановыми актами определялись на первый квартал, хотя фактические поставки сырья объединению уже были сорваны. Например, договор на поставку кабеля поступил в объединение 20 февраля 1987 г., хотя в соответствии с нарядом в первом квартале должно быть поставлено 375 км кабеля. Договор, по которому в первом квартале должно быть поставлено 36 т хлорного железа, поступил в ПО «Электрон» 31 марта 1987 г., по сути, по истечении квартала. Только 14 апреля поступил договор на поставку Томским нефтехимическим заводом в первом квартале 27,5 т сырья. И все это в конечном итоге привело к срыву выполнения обязательств по поставкам телевизоров.

Из причин, препятствующих ритмичной поставке покупателям товаров народного потребления, основными являются нарушения сроков планирования, допускаемые вышестоящими и планово-распределительными органами. Не случайно в постановлении ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июня 1986 г. (п. 2) установлены конкретные сроки доведения до объединений и предприятий планов производства и их материально-технического обеспечения. Госплан СССР должен доводить до министерств и ведомств СССР и Советов Министров со-

юзных республик задания по производству продукции в натуральном выражении до 10 августа года, предшествующего планируемому, а фонды на материальные ресурсы по широкой номенклатуре — до 1 сентября. Общесоюзные министерства и ведомства СССР обязаны довести до подведомственных предприятий и объединений необходимые показатели не позднее 20 дней от вышеустановленных сроков, а союзно-республиканские министерства и ведомства СССР и Советы Министров союзных республик — не позднее 30 дней. Следовательно, план производства ПО «Электрон» должен быть доведен не позднее 1 сентября, а фонды на поставку сырьевых ресурсов выделены до 20 сентября.

Что же произошло? Главное планово-экономическое управление Минпромсвязи СССР утвердило объединению план производства и поставок изделий на 1987 г. только 30 сентября (с опозданием на месяц), а по товарам народного потребления — 5 декабря (с опозданием на три с лишним месяца). Со значительным опозданием, в январе—феврале 1987 г. вместо сентября 1986 г., доведены до объединения фонды на конденсаторы, микросхемы, разъемы. Из-за неразворотливости главного управления комплектации министерства было отказано в заключении договоров на поставку ПО «Электрон» 6 тыс. штук микросхем. По вине этого управления объединение осталось без материальных ресурсов, план на 1987 г. не был обеспечен по десяткам наименований комплектующих в общей сложности до 3 млн единиц. В частности, объединение не получило фонды для производства телевизоров нового поколения 4УСЦТ. В результате нарушения Министерством промышленности средств связи СССР требований постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июня 1986 г. во львовском ПО «Электрон» не было сбалансировано обеспечение комплектующими изделиями на 1987 г. с планом производства и поставок, что сорвало ритмичное стопроцентное выполнение договорных обязательств перед покупателями.

Но не только министерство не выполнило требования важного законодательного акта, направленного на укрепление дисциплины поставок. Фондовые извещения, наряды, разнарядки выдавались с нарушением сроков органами Госснаба СССР, в частности управления «Львовснабсбыт» и «Львовхимснабсбыт» Львовглавснаба. А Минторг СССР лишь 12 января 1987 г. выдал план распределения на нетканое полотно Укртекстильторгу начиная с первого квартала 1987 г. Задержка в выдаче планового акта привела к тому, что Укртекстильторг в разнарядке от 20 января 1987 г. срок поставки — I квартал — исключил.

Но даже когда плановые акты на поставку выданы своевременно, договоры заключены в срок, остается угроза невыполнения обязательств смежниками. Например, в 1987 г. Воронежский электровакуумный завод и московское объединение «МЭЛЗ» недопоставили ПО «Электрон» 16,6 тыс. кинескопов. В первом квартале 1987 г. из Воронежа недополучено 3249 кинескопов, 309,2 тыс. штук конденсаторов, из Ташкента — 611 тыс. диодов и 76,5 тыс. конденсаторов.

Таким образом, нарушая дисциплину поставок, ПО «Электрон», в свою очередь, находится под тяжким прессом губительных последствий, которые возникают из-за элементарного нарушения требований законодательства со стороны вышестоящих и планово-распределительных органов, а также смежников. Получается своего рода замкнутое порочное кольцо, и его разорвать не так-то просто и легко.

ВЫШЕСТОЯЩИЙ ПАРТНЕР ВСЕГДА ПРАВ

Какие меры, с нашей точки зрения, требуются, чтобы порвать сей порочный круг, укрепить дисциплину поставок, довести их до безусловного стопроцентного выполнения? В первую очередь, необходимо, чтобы в полную силу работали нормативные акты. Мы наглядно убедились, что ПО «Электрон» смогло уйти от материальной ответственности. Почему же ему это удалось? Почему покупатели не забили в набат, не получив недопоставленные телевизоры, не поставили вопрос о взыскании штрафа?

Закон не работает тогда, когда в нем имеются нечеткие, расплывчатые нормы, много общих мест, ничем не подкрепленных деклараций и призывов. Следует отметить, что постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июня 1986 г. отмеченными недостатками не страдает. Свободно от них и изданное в дополнение постановление Совета Министров СССР от 10 октября 1986 г. Их нормы четки, ясны, конкретны!

Однако поставщик и потребитель этими хозяйственными нормами не поставлены в равные условия. В чем неравенство? У поставщика в случае недопоставки должно быть изъято до 20 % фондов материального поощрения. А если этот же поставщик выступает в роли покупателя и, в свою очередь, штрафует «своего» поставщика за недопоставку, он не может взысканный штраф в тех же объемах зачислить в восполнение потерянных фондов материального поощрения. Поэтому предприятия не заинтересованы в том, чтобы наказать своего неисправного поставщика — взыскать штраф за недопоставку. Многие хозяйственные руководители при решении вопроса — штрафовать или не штрафовать — придерживают-

ся принципа: лучше плохой мир, чем успешная война с поставщиком. Подобную непоследовательность в законе следовало бы изменить, уравняв экономические интересы поставщика и покупателя в случае недопоставки продукции. Когда оба они будут заинтересованы рублем, да еще зачисляемым в фонды материального поощрения, а рубль — великая организующая сила, то закон заработает безупречно.

Сейчас любой хозяйственный руководитель не задумываясь простит смежника в части взыскания штрафа за недопоставку. Его даже не останавливает угроза быть оштрафованным в размере 2 % от стоимости недопоставленной продукции, так как в соответствии с п. 101 Положения о поставках продукции производственно-технического назначения органы арбитража, установив необоснованность отказа покупателя от применения неустойки, взыскивают с него в доход союзного бюджета штраф в размере 2 % стоимости недопоставленной продукции. А вот когда руководитель будет знать, что, отказавшись от взыскания штрафа за недопоставку, он лишит свой коллектив определенной части фонда материального стимулирования, то он на это никогда не пойдет.

В условиях, когда расширяются экономические методы управления народным хозяйством, необходимо ужесточение мер экономического воздействия за нарушение государственной дисциплины поставок продукции и товаров. В этом плане постановление ЦК КПСС и Совета Министров от 5 июня 1986 г. непоследовательно, допуская возможность уменьшения фондов материального поощрения у нерадивого поставщика всего лишь на 20 %. Это ограничение следовало бы снять и установить такой порядок, при котором недобросовестный поставщик мог быть оставлен без фондов материального поощрения в том объеме, в каком нарушены обязательства по поставкам. Хоть до 100 % фонда материального поощрения!

Таким образом, причины, по которым слабо работают, а порою совсем не работают нормы, направленные на безусловное соблюдение дисциплины, можно разделить на объективные и субъективные.

Объективные причины заключаются в том, что в результате своей внутренней непоследовательности новый нормативный акт отставал от велений жизни, хотя и принят в условиях, когда начали действовать интенсивные методы развития экономики. Внедрение новых методов хозяйствования предполагает развязку таких сложных социально-экономических узлов, как неравноправие партнеров по хозяйственной деятельности. Не случайно постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 17 сентября 1987 г. поставщик и покупатель поставлены, наконец, в равные

условия по отнесению взысканных и уплаченных штрафов, то есть недостатки постановления ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июня 1986 г. устранены, что будет способствовать более эффективной «работе» указанного нормативного акта.

К большому сожалению, пока хозяйственное законодательство не ликвидирует неравноправного положения других партнеров по хозяйственной деятельности. В нем не затрагиваются кардинально вопросы ответственности объединений, предприятий и организаций с одной стороны и с другой стороны — вышестоящих органов хозяйственного планирования и управления за нарушение сроков выдачи планов производства и материального обеспечения, за сбалансирование этих планов. В какой-то мере недостаток восполняется в новом Законе о государственном предприятии (объединении), п. 3 ст. 9 которого провозглашает: «Убытки, причиненные предприятию в результате выполнения указания вышестоящего органа, нарушившего права предприятия, а также вследствие ненадлежащего осуществления вышестоящим органом своих обязанностей по отношению к предприятию, подлежат возмещению этим органом. Споры по вопросу возмещения убытков решаются Государственным арбитражем».

Столь неукоснительно важное правило для взаимоотношений предприятия и органов хозяйственного управления отдает больше декларативной, чем рабочей нормой, и поэтому его вполне может постичь судьба Закона о трудовых коллективах, который пока пробуксовывает из-за отсутствия правового механизма, гарантирующего его четкое и безупречное применение.

Если вопросы материальной ответственности объединений, предприятий и их вышестоящих органов хозяйственного управления как-то разрешены в Законе о предприятии [1], то вопросы ответственности Госснаба СССР перед предприятиями, объединениями за нарушение правил выдачи нарядов в законодательных актах не отрегулированы, простонапросто укрыты за формулой умолчания. Это еще одна причина неэффективного воздействия указанного постановления на укрепление дисциплины поставок.

В рамках устаревших юридических положений, как и старого мышления, нельзя решать масштабные задачи перестройки. В этом смысле характерной является одна из норм Положения о поставках продукции производственно-технического назначения (п. 91)[2], в соответствии с которой органы материально-технического снабжения в случае невыдачи или несвоевременной выдачи поставщику и покупателю планового акта на поставку продукции, служащего основанием для заклю-

[1] Фактически эта норма пока еще не работает, так как нет процессуального порядка рассмотрения подобных споров.

[2] СП СССР. 1981. № 9—10. С. 62.

чения договора, уплачивают поставщику и покупателю штраф в размере 50 руб. за каждый день просрочки, но не более чем 500 руб. по каждому виду продукции. А теперь давайте вспомним, какие неблагоприятные последствия возникли в ПО «Электрон» из-за срыва сроков прикрепления к поставщикам, чтобы убедиться: и указанная норма хозяйственного законодательства, принятая еще в 1961 г., и постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 5 июня 1986 г. содержат пробелы.

А субъективные причины, по которым не работает закон именно в ПО «Электрон»,— недостаточная активность и настойчивость юридической службы объединения в проведении в жизнь норм действующего законодательства. Вспомним, какая волокита была допущена при доведении нового закона до сведения должностных лиц ПО «Электрон». Так уж повелось: если на предприятии, в объединении недостаточно активна правовая служба, то невысокой правовой культурой и грамотностью обладают руководители.

А это неизбежно порождает ведомственность и местничество. Не случайно, когда в апреле 1987 г. ПО «Электрон» проверялось Госарбитражем СССР, главный бухгалтер объединения и юрисконсульт отдела сбыта отказались сообщить точную цифру подлежащей уплате неустойки, хотя учет и контроль в объединении за использованием договорных обязательств ведется с использованием современной ЭВМ, которая в любое время может выдать сведения о недопоставке и неустойке.

ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ

Мои «три кита» реформы

Публикуя дискуссионные статьи, вы не предоставляете возможности оппонентам высказать свое мнение о поставленных проблемах. У вас односторонний подход к реформе ценообразования. Сквозит явно выраженная тенденция за счет подъема цен прикрыть недостатки в организации производства. Ведь есть же примеры такой организации производства, при которой себестоимость продукции гораздо ниже нынешних оптовых цен! Так почему же не поискать, не создать такой механизм, при котором производитель был бы вынужден понижать цены, а не повышать их? Именно отсутствие конструктивных предложений на страницах журнала вызвало снижение интереса к нему. И если редакция не станет застрельщицей в обсуждении материалов конструктивного направления в экономике, дальнейшее снижение спроса на ваш журнал неизбежно, но такого исхода не хотелось бы.

Я положительно отношусь к перестройке экономики страны, однако сегодня не могу сказать, что преисполнен оптимизма по по-

воду успешного ее завершения. Поводы для пессимизма следующие: 1) некомплексный подход к реформе народнохозяйственного механизма; 2) отсутствие показателей, отражающих степень удовлетворения потребностей общества; 3) неизменность приоритета производителя продукции перед потребителем.

То, что прибылью ни одеть, ни накормить потребителя невозможно — аксиома. Ориентация на выколачивание прибыли уже привела к повышению потребительских цен почти вдвое, а на металлообрабатывающее оборудование — в 10—20 раз. Если не изменить эту тенденцию, то в условиях самоокупаемости и самофинансирования машиностроение будет разорено Минстанкопромом или вынуждено будет драть три шкуры с потребителей своей продукции. Те, в свою очередь, будут поднимать цены на потребительские товары.

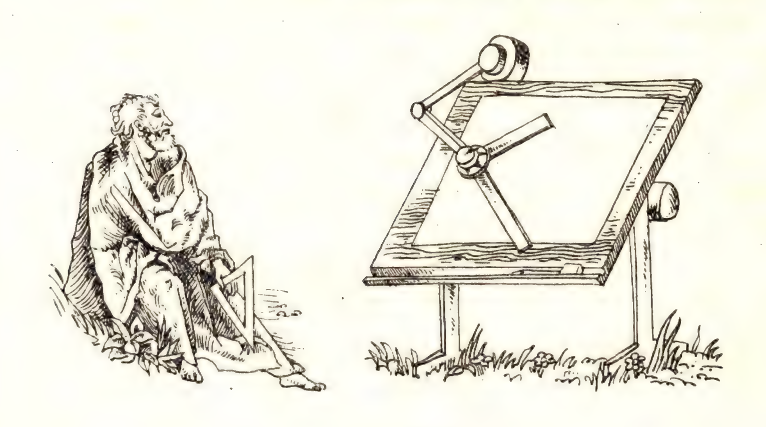
Необходимы оценочные показатели с обратной связью, автоматически отражающие изменения спроса, например степень удовлетворения спроса потребителя, выражающая отношение количества произведенной и реализованной продукции (услуг) к количеству продукции (услуг), заявленной потребителем. Сегодня есть информация о количестве произведенной продукции и отсутствует информация о количестве потребной. Невозможно из столичного кабинета установить потребности всей страны в том или ином виде продукции. Потребитель должен заявить свои потребности сфере обращения (органам материально-технического снабжения), которая заказывает поставщику эту продукцию. Отношение количества произведенной продукции поставщиком к количеству продукции, заказанной снабженцами, и должно отражать качество работы поставщика или отрасли в целом. Потребитель становится полновластным законодателем для поставщика и снабженца. Каждое предприятие заключает единственный договор со сферой обращения на поставку ей своей продукции и на потребление всех ресурсов, необходимых для изготовления этой продукции. При таких оценочных показателях и порядке планирования министерства выпадают из сферы управления количеством продукции и ее распределением.

За ними должны остаться только вопросы научно-технического прогресса, развития мощностей и их территориального размещения. Все вопросы социальной инфраструктуры, в том числе и жилищное строительство, должны быть переданы в ведение Советов народных депутатов.

Сегодня перестройка экономики идет только за счет перетряски структуры управления. Печальный опыт подобных перестроек (министерства — совнархозы и наоборот) у нас уже есть. Пройдет шоковое состояние, и «все возвратится на круги своя». Устойчивый эффект может быть получен только при одновременном изменении трех элементов народнохозяйственного механизма: введения показателей, отражающих степень удовлетворения спроса и уровень затрат; нового порядка планирования (приоритет потребителя) и изменения структуры управления.

Считаю, что ход экономической реформы должен быть рассмотрен на Всесоюзной конференции экономистов с целью выработки новых подходов к решению экономических проблем страны.

А. К. СЕМЕНЮК, инженер,
г. Корсунь — Шевченковский



ЕСЛИ ОТОЙТИ ОТ КУЛЬМАНА...

Т. Э. МИЛЛЬ,
конструктор I категории,
Иркутск

За кульманом я скоро уже 30 лет, профессия — фамильная. Дорос до руководителя отдела, но пошел опять «вниз», ибо «надоела нервотрепка». За эти годы накопились размышления о конструкторском труде, ими хочу поделиться.

...Кое-где в конструкторских бюро уже работают САПРы, в цехах — обрабатывающие центры с микропроцессорами, и нам сулят к ... году безбумажное проектирование. Смею утверждать, что никакая САПР не спроектирует самостоятельно принципиально новой машины, даже на уровне рацпредложения, не говоря об изобретении. Ни одна ЭМВ не перешагнет уровень инженера, работающего на ней. Следовательно, требования к квалификации, опыту, профессионализму, мастерству и творческим способностям в будущем возрастут неизмеримо. Машина — лишь инструмент. Она ускорит процесс конструирования и разработки, заменив кульман, готовальню, технические и нормативные справочники, калькулятор и т. д., но думать, ставить задачу и контролировать исполнение должен инженер.

Я сам с огромным удовольствием сел бы за дисплей и работал с удесятеренной отдачей. Но если ничего не изменится с конструкторской документацией, куда девать удесятеренный ее объем? Ведь и с существующим не справляется опытное производство. Да и чем мне компенсируют повышенную отдачу?

Это — будущее, к которому начинают готовить наших внуков. А на мой век и, думаю, век моего сына хватит старой доброй инженерной технологии конструирования, разработки, проектирования, судя по обилию задач и темпам их появления, а также по темпам внедрения САПР и прочей чудо-техники. Сейчас, для того чтобы эта пора пришла быстрее, необходимы кардинальные перемены в моральном и материальном стимулировании ИТР. Но на первое место я бы поставил все-таки материальные стимулы.

Длительное сдерживание зарплаты трудящимся любой категории никак не способствует росту профессионального уровня. В 1940—1944 гг. зарплата ИТР более чем в два раза превышала зарплату рабочих. Сегодня практически все ИТР — повременщики с вилкой окладов в промышленности 130—200 руб., то есть даже верхний уровень находится около средней зарплаты в народном хозяйстве.

Постановление ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС «О совершенствовании оплаты труда научных работников, конструкторов и технологов промышленности» (май 1985 г.) предусматривает возможность надбавки в размерах до 50 % тарифного оклада, повышение роли премий за участие в ускорении НТП. Но все это — в пределах фонда оплаты, а все знают, что именно конструкторы часто являются первыми «жертвами» на сельхозработах, в овощехранилищах и на прочих повинностях, которые никто не отменял. Во-вторых, трудно установить критерий участия конструктора именно при выполнении масштабных разработок, влияющих непосредственно на научно-технический прогресс. Кое-где сейчас о работе конструктора судят «с листа».

Одна из причин низкой оплаты конструкторов, по моему мнению,— сложность нормирования и планирования творческой работы. И здесь наша отраслевая экономическая наука пошла по пути наименьшего сопротивления, «окружив» конструктора массой нормативных документов, по которым он сам должен заниматься нормированием своего труда и планированием НИОКР. Экономисты же отвели себе лишь роль «счетчиков-арифмометров», доведя до НИИ и КБ вилки окладов, численность, фонды и пр.

И численность ИТР растет из-за порядка финансирования НИОКР в промышленности, который приводит к ощущению бездонности источников, к отсутствию ответственности за «съеденный» рубль. И даже у заводских конструкторов, разработчиков, технологов в отделах главного конструктора, главного технолога, главного метролога, в отделах механизации и автоматизации, которые не участвуют непосредственно в НИОКР, даже у них трудно, вернее, невозможно вызвать ощущение влияния их труда, их зарплаты на экономические результаты деятельности завода. С рабочим проще: есть общая трудоемкость изделия, его себестоимость, есть трудоемкость и расценка конкретной операции, которую выполняет рабочий, и их взаимосвязь любой экономист объяснит любому рабочему, бригаде. Ну, а ИТР привыкают, именно привыкают, к тому, что они либо получают премию, либо нет, и от каждого в отдельности это никак не зависит, поэтому и зарплата у них повременно-премиальная.

В технических управлениях главков и министерств, в головных НИИ тоже фонд зарплаты зависит от объемов курируемых ими НИОКР, солидности (штатов, фондов) данных учреждений и им подчиненных. Вот и мельчатся исследования, и множат западные НИИ и КБ разрабатывающего профиля себе филиалы на юге и востоке страны (свои-то не справляются). Все это на благой основе: обилие нерешенных инженерных задач и развитие техники в отдаленных регионах страны. И девальвируется само звание — «конструктор».

ТВОРЕЦ, А НЕ ИСПОЛНИТЕЛЬ

НИИ и КБ заполнили женщины — «среднеоплачиваемые» инженеры. Они аккуратны, исполнительны, но часто лишены творческих устремлений. Они, например, прекрасно работают в серийных КБ и техбюро, занимаясь в основном исполнительской работой. Они в большинстве своем безответны, «затыкают дырки», возникающие из-за низкой исполнительской дисциплины на всех уровнях производства (рабочий, контролер, мастер, снабженец), отклонениях при производстве от конструкторских, технологических, нормативных документов и т. д.

Лет 15 назад группа иркутских конструкторов побывала на родственных предприятиях ГДР и Венгрии и между делом интересовалась работой КБ серийного производства. На вопрос: «...А что будете делать, если вам поставят не тот материал или комплектующие либо цех „запорол" партию деталей, узлов?»,— следо-

вало недоуменное молчание, пожимание плечами. И только после того, как коллеги поняли беды наших конструкторов, они объяснили, что «...этого не может быть, потому что быть не может!»

Такую бы дисциплину и культуру на наши предприятия! Тогда, может быть, количество серийных КБ уменьшилось бы, занимались бы они только внедрением, модернизацией, а не бумагомаранием. КБ разрабатывающего профиля увеличили бы свои мощности и обрели заинтересованных союзников технического прогресса в лице серийных КБ, а на сегодня, сужу по своему опыту, это — противники.

Документов, которыми занимается конструктор, очень много, но они не убывают, а плодятся, становятся более сложными, объемными. Количество служб, контролирующих нас, не убывает, а заниматься этим службам чем-то надо, оправдывая свое существование.

Приведу простой пример «борьбы» за качество конструкторской (технологической) документации. Есть сотни ГОСТов, ОСТов, нормалей, за невыполнение требований которых строго спросят и накажут. Но кто спросит за то, что ничего нового я не дал, не изобрел, даже не использовал известных новейших изобретений? Производство будет этому только радо! Все это лишь на совести коллектива конструкторов и технологов, и думается, что главный конструктор должен быть главнее и выше всего аппарата ОТК и даже директора в вопросах качества изделий (а не только их разработки). Но пока его слово и виза — решающие только в авиастроении.

Вернемся к женщинам в НИИ и КБ. Лет 5 назад я читал отчет о командировке в Англию группы специалистов нашей подотрасли. В нем отмечалось, что фирмы, специализирующиеся на производстве специального технологического оборудования, в абсолютном большинстве имеют мужской персонал ИТР и рабочих, что связано с требованиями высокой квалификации и постоянного поиска. Фирмы же, занятые массовым производством, имеют в основном женский персонал. Уверен, что это не случайность.

ГДЕ ЖЕ ВЫХОД?

Как всколыхнуть часть ИТР, еще способную к творческому мышлению, и избавиться от балласта?

Кое-что за последнее время изменилось к лучшему. Но этого, как мне кажется, недостаточно. Поэтому есть предложения. Это —

программа-минимум. Программу-максимум должны предложить ученые-экономисты, а не сами «утопающие».

1. Надо законодательно запретить использовать ИТР на подсобных работах, не требующих квалификации (в том числе и особо — на сельхозработах). На собственном опыте убедился: последние два десятилетия использование ИТР на таких работах не уменьшается, а увеличивается. Сам уговаривал своих подчиненных либо поехать в колхоз, либо мести улицу, косить, упаковывать продукцию. Сам прятал в сметах тот «жирок», на основании которого можно относить зарплату «работающих на стороне» на НИОКР, и заказчик смотрел на это сквозь пальцы.

Этим самым мы обманываем не государство, а себя, воспитываем пренебрежительное, безответственное отношение к профессии инженера. Не можем спросить с него. Страшно то, что укоренилось в мозгах нашей бюрократической надстройки (и, к сожалению, в партийном аппарате): продукт инженерного труда — бумага!! И она якобы ничего не стоит в сравнении с продуктом труда рабочего, колхозника. Именно поэтому страна стоит перед фактом: разрыв между уровнем научных разработок и уровнем продукции все увеличивается. Отставание в этом плане от Запада растет, так как не заинтересовано звено, которое должно ликвидировать этот разрыв,— инженер.

2. Законодательно следует разрешить работу пенсионерам в НИИ и КБ или преподавание в вузе без ущемления прав на получение пенсии (по аналогии с рабочими профессиями). Но с условием, что проработал не менее 25—30 лет, например, конструктором, имеет высокую квалификацию. При этом не будет теряться богатый опыт пенсионеров. Активная творческая деятельность не ограничена возрастным пределом, это давно доказано. Сегодня же 60-летний конструктор вынужден, если желает трудиться, устраиваться кем угодно, только не инженером.

3. Законодательно разрешить совместительскую преподавательскую деятельность инженерам с производства. От этого выиграют и вузы, и инженеры. От запрещения совместительства в одну сторону (преподавателям вузов совместительство на производстве разрешено) страдает подготовка специалистов, в которой сейчас усиленно ищут новинки и которая действительно ухудшилась из-за оторванности вузов от производства. Теряется богатый опыт инженера-производственника, теряется живая связь с сегодняшними инженерными проблемами в подготовке специалиста. Материально ущемляется инженер-производственник в сравнении с преподавателем вуза.

4. Законодательно закрепить рост зарплаты специалиста, в первую очередь инженера-конструктора, по горизонтали наравне с ростом зарплаты по вертикали, существующим для специалиста-«организатора» высшей квалификации. Сегодня специалист, доросший до квалификации I категории или ведущего инженера, что для способного новичка возможно за 5—8 лет, практически увеличить свою зарплату не может, так как достиг «потолка» и практически не имеет стимулов продолжить творческий рост. Но семья, жизнь требуют от молодого человека повышения доходов, и он уходит либо в управление (вверх), либо в науку (вузовскую, академическую). Абсолютно непонятно, почему создателю новой техники платят меньше, чем исследователю явлений, протекающих в ней,— кандидату технических наук? Ведь не уменьшаются достоинства новой техники, если она создана на одной интуиции без объяснения физических явлений или эмпирических зависимостей. Так создавалась масса машин, даже гениями техники вроде Эдисона или Туполева.

КАК УТВЕРДИТЬ ПЕРВИЧНОСТЬ КОНСТРУКТОРА?

И должен быть еще один стимул для творческого роста, повышения престижа профессии инженера-творца, привлечения талантов в инженерию. Мне неизвестны кандидаты технических наук, главные и ведущие конструкторы, получившие ученую степень за создание и внедрение в серию машин или чего-либо еще. Для «чистой» науки на производстве никогда нет времени. Если кандидаты встречаются на производстве (чаще в прикладных НИИ), то это администраторы повыше рангом, и здесь зачастую попахивает использованием служебного положения либо служебного времени в личных целях. Если и умудрится рядовой инженер защититься, то он непременно уйдет в науку (чаще вузовскую), где и зарплата повыше, и ответственность поменьше.

Необходимо срочно ввести доплату за ученую степень на производстве, уравняв его с наукой. Почему, например, кандидат геологических наук, защитившийся и работающий на своем производстве (в партии, экспедиции), получает доплату за ученую степень, а вот в промышленности этого нет?

Возможно, это звание может быть и другим, чтобы не путать его с традиционной ученой степенью, но суть должна остаться та же. Можно называть «инженером-кандидатом», «инженером-доктором». Причем право на это звание сделать действительным

только на производстве, при переходе в науку оно должно утрачиваться.

Присуждать это звание может не ВАК, а специально созданный орган, например при ГКНТ, по представлению главных технических управлений, научно-технических советов министерств. Критерием присуждения может быть экономический эффект от разработок, где его можно действительно подтвердить (обычно это миф, именуемый «предполагаемый экономический эффект»), или количество проданных лицензий с конкретным авторством, или запуск в серию нескольких изделий для определенного ряда министерств, где экономический эффект неисчислим, или количество изобретений, публикаций, звание «Заслуженный изобретатель».

Если говорить о видимой части нашей работы — выпуске комплекта конструкторской документации, то это, вообще говоря, не инженерная, а техническая задача. Но мы давно и бесповоротно изжили чертежников и техников, которые могли бы под руководством опытного конструктора воплотить в чертежи обсчитанные, частично отмакетированные и испытанные идеи. Мне доводилось участвовать в сдельщине (аккорде) на этапе выпуска документации для опытных образцов. Результатом этих экспериментов всегда были низкое качество работы, трудности, мягко выражаясь, при изготовлении образцов, обязательная переработка документации и как результат — большие затраты труда, времени и средств. К тому же если работу конструктора оценивают «с листа», то инженеру выгодны сложные решения и большой объем документов. Ну а простые, красивые и эффективные идеи приходят, как правило, в одну голову, а не в бригадную.

Правда, в творческом коллективе единомышленников работать легко, идеи здесь рождаются, обсуждаются, развиваются, но таких коллективов все меньше (заполонили середнячки). Тем более нереально, что в бригаде, собранной под давлением администрации, заведется творческий дух. У нас всегда так: если кликнули клич «бригады», то «бригадизируют» и конструкторов, начинается шараханье в крайность.

Или последние устремления — поднять уровень зарплаты технолога до уровня конструктора. Куда исчезли прежние доводы, по которым конструктор считался первичным творцом, а технолог — вторичным, с чем не согласиться трудно? Вся идея машины, изделия, комплекса зарождается у конструктора — от того, «что она может», до того, «как ее сделать». Рождается на основе существующих технологий, а чаще новых идей, порой фантастических. А потом уже ставится задача перед техно-

логом. Такая уравниловка еще больше усложнит подбор инженеров в конструкторы.

В нашей профессии сегодня специально готовят специалистов лишь в авиа-, автомобиле-, судостроении, в радиотехнике, оптике. И пожалуй, это все. Для остальных отраслей — от машиностроения для легкой и пищевой промышленности до тяжелого машиностроения и многих других, для задач механизации и автоматизации — конструкторов готовят на производстве.

У себя, например, мы их «готовили» из инженеров-механиков, получивших специальность «технология машиностроения, станки и инструмент». И в последний десяток лет все труднее уговорить молодого специалиста идти на конструкторскую работу, отговорки обычно такие: «Нас не учили... нет тяги... нет способностей... мало платят, нет перспективы».

Престиж нашей профессии упал до уровня профессии товароведа. Телевидение, к примеру, может соловьем петь о творческих работниках кино, театра, об их таланте, мастерстве, профессионализме, а о наиболее массовой инженерной профессии такого никогда не говорится, будто эти качества там вообще не нужны. Телепередача «Это вы можете» (в целом интересная и полезная) сводит нашу профессию к хобби, которым может заниматься всякий, без профессионального отбора, способностей и знаний.

Технические науки вместе с промышленностью в век НТР шагают семимильными шагами, оперируя поколениями машин, а творческий поиск экономической науки остается большей частью на бумаге. Крайне медленно внедряются новые экономические методы стимулирования интенсификации в нашем конструкторском деле.

Слабо внедряются экономические рычаги, методы, стимулирующие развитие сибирских производств, которые, в связи с демографическими проблемами, в первую очередь должны базироваться на безлюдных техпроцессах, оборудовании. Не стимулируется закрепление у нас молодых, способных, талантливых инженеров. Мы даже перефразировали известную поговорку: «Сколько молодого специалиста ни корми, он все равно на запад смотрит». Сколько на моей памяти хороших инженеров вернулось (или сбежало) в центральные районы страны — не счесть!

Советский инженер, судя по дайджестам в «ЭКО», в своих творческих запросах мало чем отличается от английского. Но как можно творчески расти конструктору, если технические службы обеспечения НИОКР все больше и больше отстают от требований, темпов интенсификации, и нам все больше приходится заниматься «технической» работой?! Это касается, во-первых, взаимоотношений

с опытными производствами, во-вторых, службами снабжения, в-третьих, службами стандартизации, информации и даже множительной техники. Когда я, например, начал работать, у нас появились первые аппараты типа «ЭРА», «РЭМ», но и до сих пор эта техника дефицитна, а множительные работы — камень преткновения (а нам уже и САПРы сулят?!).

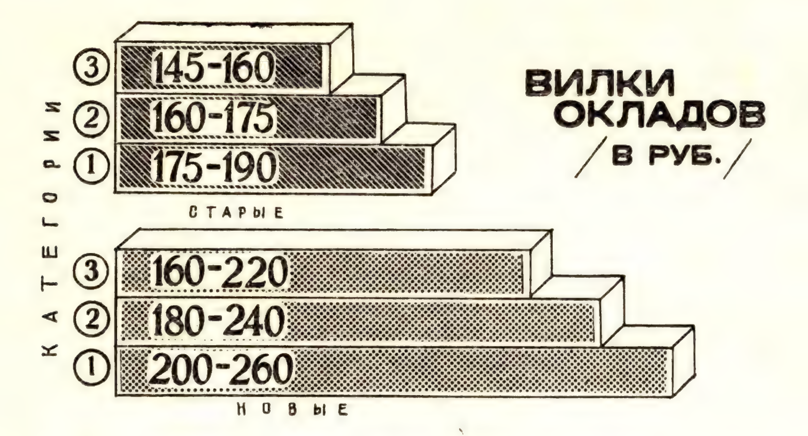
Об опытных производствах и снабжении НИОКР много писали дельного, но изменений к лучшему не видно. Ясно одно: нужно срочно переводить опытные производства на особый статус, более высокий, чем основное производство. Ну а снабжение НИОКР нуждается в том, чтобы заявки удовлетворялись в течение квартала. Как это сделать — задача не только Госснаба; для науки (академической, прикладной, заводской) надо иметь специальный фонд самых новейших комплектующих, оборудования и материалов, а это уже под силу лишь Совету Министров.

ЧТО ИЗМЕНИЛОСЬ...

Для нас с 1985 г., если не считать уравнивания в оплате труда с технологами, за это время вышло два постановления ЦК КПСС, Совета Министров СССР и ВЦСПС, касающиеся труда конструкторов.

Первое (май 1985 г.) предлагает устанавливать надбавки за выполнение сложных и ответственных работ научным работникам, конструкторам, технологам. Оно позволяло вводить надбавки до 50 % оклада, устанавливать звание «Заслуженный конструктор (технолог)» с соответствующими льготами и т. д. Но... маленькая фраза: «...за счет экономии фонда заработной платы» — мгновенно поставила его в ряд прочих бесчисленных постановлений, ничего не меняющих в нашей жизни. Ведь и прежде директор имел право установить персональную надбавку инженеру, но как минимум при трех условиях: наличия «заначки» в фонде, желания у непосредственного руководителя и директора и «пробойности», мягко выражаясь, кандидата на надбавку. Так что первое постановление до кульмана, считаю, не дошло.

Второе, более серьезное постановление (сентябрь 1986 г.) о повышении должностных окладов, требовавшее внеочередной переаттестации, избавления от «балласта» (с обязательным решением его судьбы), и установлении новых окладов — тоже «...в пределах фонда заработной платы». Оно до кульмана дошло, но... В связи с тем, что планирование, финансирование, отчетность по НИОКР в корне не меняются, директору невыгодно уменьшать численность,



в чем ему помогают законы, защищающие советского труженика, даже если он «балласт» для НИИ.

У нас под давлением переаттестации уволили или уволились единицы. За их счет, а также за счет подкожного «жирка» в фонде зарплаты повысили оклады оставшимся. Но большой дифференциации, предусмотренной постановлением, все же не получилось, осталась та же уравниловка. Поясню на примере.

Со старыми вилками окладов мы работали десятки лет, и специалисты имели, в зависимости от квалификации и стажа, оклады во всем диапазоне от 145 до 190 руб. и даже персональные надбавки. При переходе на новые вилки, без добавления фонда, нам пришлось установить оклады почти всем по минимуму. Предполагавшегося упорядочивания — снижения части работникам категорий — не произошло (говорю лишь о самих результатах, вопрос об аттестации специалиста отдельный, его нужно касаться особо). Вот и получилось, что специалисты низких категорий получили в процентном отношении прибавку бо́льшую (145—160), чем специалисты более высоких категорий (190—200), на «персоналки» ничего не осталось, выгребли все «заначки».

Перспектива большей дифференциации окладов, предусмотренная решениями центральных органов, довольно туманная. Переход промышленности на хозрасчет хоть и предусматривает нормативы отчислений на науку, но реально уже сегодня «слаборазвитые» НИИ и КБ ставят нас в условия, когда не только о премиях, но и о повышении зарплаты сотрудникам в пределах вилок окладов говорить смешно, поскольку сами-то они уже сидят без премий. И в то же время без помощи прикладной науки, без реальных разработок НИИ и КБ производству самостоятельно не выйти из

того заколдованного круга, в который его загнали застойные методы управления.

Пока же вместо стимуляции инженерного корпуса страны мы получили результат обратный. Мое мнение: для того чтобы техника, производство не отставали от достижений науки, нам нужно развивать мелкие фирмы, способные оперативно двигать технику при узкой специализации, а со временем, по мере выявления перспективности развиваемого направления, их могут поглотить солидные предприятия. Вот в этих фирмах главную роль и должен играть конструктор, способный найти общий язык с чистой наукой. Камнем преткновения на подобном пути является ведомственность, бюрократизм, а главное — «принципы» ценообразования, снабжения, финансирования.



ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ЭВМ: КАК ИЗБЕЖАТЬ ОЧЕРЕДНОЙ КАМПАНИИ

Н. Р. АНДРОНАТИЙ,
Кишинев

Время, когда мы относились к ЭВМ как к загадочному чуду, прошло. Электронно-вычислительные машины становятся обычным рабочим инструментом. Однако спектр возможностей этих инструментов, их стоимость имеют широкий диапазон, поэтому корректность применения того или иного типа ЭВМ с точки зрения окупаемости и максимального использования возможностей — актуальный и серьезный вопрос.

Сегодня наша страна не затоварена средствами вычислительной техники и не достигла той степени изобилия, когда можно к дорогостоящей продукции относиться как к привлекательной игрушке. Если обратиться к сравнительным цифрам, то объем продажи электронной продукции США в 1988 г. должен превысить 170 млрд дол и по сравнению с прошлым годом вырасти на 11 %. По данным журнала «U. S. Market reports», производство суперкомпьютеров в США в 1988 г. вырастет на 28 %, минисуперкомпьютеров — до 60 %, автоматизированных рабочих мест — на 24, крупных «традиционных» ЭВМ — на 6, микрокомпьютеров — на 12 %[1].

Сегодня, по мнению академика А. Г. Аганбегяна, «...мы отстаем не только по объему и по абсолютному приросту, но также по темпам»[2].

И в то же время в большинстве областей наши темпы разработки новых образцов вычислительной техники превышают темпы решения вопросов по их рациональному использованию в народном хозяйстве. ЭВМ работают не на полную мощность, на них решаются примитивные задачи и т. п. Принципиально новые возможности, которые предоставляет вычислительная техника, не используются. Отставая от капиталистического мира в электронизации общества в целом, мы не используем того, что всегда было достоянием нашего строя — планового хозяйства, возможности сосредоточиться на магистральных направлениях его развития и соответственно распределить средства.

За короткий период вычислительная техника в нашей стране прошла этапы, каждый из которых можно отнести к разряду кампаний. Первоначально развитие производства цифровой вычислительной техники связали с искоренением производства аналоговых вычислительных машин. Затем наступил период бурного внедрения АСУП, при котором цели не достигаются, но штаты не сокращаются. Теперь мы стоим перед надеждами, что персональные компьютеры (ПК) повысят производительность труда в 3—4 раза и усилят интеллектуальную мощь граждан нашей страны от цехового кладовщика до директора завода, от школьника до академика, от композитора до домашней хозяйки»[3].

Поскольку капиталистический мир уже пережил «персонально-компьютерный бум», можно проанализировать историю внедрения ПК в различные сферы деятельности. Важно понять, что их возникновение и широкое внедрение в США и других развитых странах Запада произошло не потому, что по габаритам и стоимости

[1] Электроника. 1987. № 1.
[2] Известия. 1987. 27 авг.
[3] **Васин Г. М.** Маневр. // Правда, 1987 20 авг.

ПК стали доступны всем и каждому. И не выросли они из электронных игр, как это может показаться на первый взгляд. Говорить так — значит не анализировать сущности происходящих процессов. Действительно, основатели фирмы «Эппл» подметили, что на рынке электронных игрушек хорошо расходятся наборы, позволяющие в домашних условиях сделать небольшую ЭВМ, и это послужило толчком к созданию первой персональной ЭВМ. Но к тому времени США массово производили и потребляли микрокомпьютеры, обладали высокоразвитой электронной промышленностью и громадным парком электронного оборудования (его стоимость в 1985 г. оценена в 370 млрд дол.).

Другими словами, персональные компьютеры закономерно появились на определенном этапе развития электронной промышленности стран Запада в тот и только в тот момент, когда потребители в значительной мере исчерпали возможности электронных вычислительных машин коллективного пользования, а технология позволила заменить калькулятор на ЭВМ индивидуального пользования. Оценить готовность страны к массовому использованию ПЭВМ можно с помощью индекса электронизации — доли электронного оборудования (ЭО) в валовом национальном продукте. В США эта доля составила в 1985 г. 4,3 %; у нас пока — малые доли процента. При более точном анализе следует учитывать мощность ЭО, и это существенно ухудшит наши показатели [4].

По оценкам специалистов МНТК «Персональные ЭВМ» АН СССР, потребность страны в ПЭВМ составляет 28 млн штук, причем к 1990 г. предполагается изготовить всего 1,1 млн штук. Намечено строительство крупных заводов с числом работающих больше 10 тыс. человек, происходит перепрофилирование существующих производств. В США для этой отрасли характерна не очень высокая концентрация: 4 фирмы производят 44 % всей продукции, а в 497 из 932 фирм работает по 20 человек и меньше. Небольшие фирмы типичны для отраслей с быстрым откликом на реакцию потребителя [5].

Нами начато производство отечественных ПЭВМ, но в большинстве случаев — низкого технического уровня, морально устаревших и дорогостоящих. На сегодняшний день промышленные мощности нашей страны еще не настолько развиты, чтобы обеспечить массовый выпуск ПЭВМ. Потребители не готовы к

---

[4] Гадосин В. А., Михайлов В. В. Электронная индустрия в ведущих капиталистических странах: экономические показатели развития до 2000 года. // УСиМ. 1986. № 5. С. 106—112.

[5] Кремнев Ю. И. Индустрия персональных компьютеров в промышленно развитых капиталистических странах. // Зарубежная радиоэлектроника. 1986. № 8. С. 65—75.

их эффективному использованию, хотя и могут платить за них из государственной казны либо из средств самих предприятий. Надо рассмотреть объективно сложившуюся конъюнктуру в сфере производства и потребления ПЭВМ. Для этого выделим магистральные направления из множества возможных применений ПЭВМ.

1. Без сомнения, наиважнейшее — это сфера обучения. Школы и учебные заведения всех других рангов не могут выполнить ни свою общеобразовательную функцию, ни функцию по созданию высококвалифицированных специалистов, если каждый обучающийся не будет каждодневно пользоваться ПЭВМ так же естественно, как сейчас ручкой.

2. Наука. Ученые и психологически, и фактически готовы к принятию ПЭВМ. В этой сфере реально повышение производительности труда в 3—4 раза за счет увеличения интеллектуальной мощи сотрудников.

3. Сфера управления промышленными предприятиями и учреждениями. Уровень развития управленческо-информационных систем (УИС) таков, что целесообразность применения в этих системах ПЭВМ не всегда оправданна.

Причины? Во-первых, не создана высокопроизводительная технология информационно-управленческого дела. В США на момент появления и внедрения в УИС персональных ЭВМ информационные системы превысили по «интеллекту» уровень информационно-советующих систем. В таких системах стали проявляться негативные явления в виде разрывов между автоматизированной системой переработки информации и неавтоматизированной системой принятия решений, то есть система перерабатывала информацию в полном объеме, а для лиц, принимающих решение, выделяла фрагменты результатов этой разработки, которые в значительной мере предопределяли решение. Появление ПЭВМ в УИС США было логично и обосновано. ПЭВМ привели к тому, что центр принятия основных решений по вопросу построения информационных систем перемещается от специалистов по системам к руководству фирм. Уровень наших УИС невысок, системы не являются информационно полными, поэтому и ПЭВМ, поставленные на столы руководителей, не смогут в полной



мере выполнять свое предназначение, так как питающий их информационный канал маломощен. Для создания высокоинформативной управленческой технологии необходимо прежде всего наладить производство мультитерминальных систем сбора и обработки информации.

Во-вторых, в сфере управления промышленностью и организациями низок индекс электронизации. Еще очень велика потребность в «традиционных» крупных ЭВМ, не создан «хребет» технических средств УИС. Для сравнения: в США хотя и высока доля производимых крупных ЭВМ в общем объеме производства, но уже снизились темпы их прироста и, кроме того, значительная часть производимых машин уходит на внешний рынок, то есть внутренняя потребность обеспечена. Поэтому в развитых капиталистических странах есть к чему подключить ПЭВМ, а у нас пока еще нет.

4. Системы автоматизированного проектирования. Хорошо организованное массовое применение ПЭВМ в этой области может в корне изменить характер производственной деятельности разработчиков и оказать влияние на всю инфраструктуру нашей промышленности. Для автоматизированного проектирования применяются специализированные или профессиональные ПЭВМ (ППЭВМ), в стране разработана методика, позволяющая классифицировать ППЭВМ в зависимости от выполняемых ею функций и определить конфигурацию выпускаемых средств. Но следует заметить, что ППЭВМ работает не изолированно, а в составе систем. По мнению зарубежных специалистов, только построение локальных сетей на основе ППЭВМ позволяет создавать автоматизированные проблемно ориентированные организационные структуры (типа лабораторий, бюро, учреждений и др.) с общими базами данных, с мощными периферийными устройствами. Несовершенство аппаратной части, отсутствие надежных разработок локальных сетей, а также устойчивых связей ПК с центральными процессорами привело к тому, что первоначально высокие темпы продажи ПЭВМ в США снизились и только после изменений в проектировании ПЭВМ вновь возросли. Мы поз-



же западных стран приступили к разработке ПЭВМ, поэтому наши первые разработки уже учитывают, хотя и не в полной мере, необходимость использования ППЭВМ в составе локальных сетей, но применение ППЭВМ для автоматизации проектирования будет сдерживаться недостаточным развитием сетей ЭВМ. Следует учитывать, что в США бытовой ПК стоит менее 100 дол., а цена специализированной ПЭВМ достигает нескольких тысяч долларов. Эти соотношения будут соблюдаться и в нашей стране. Из-за отсутствия повсеместно организованных локальных сетей может случиться, что деньги, затрачиваемые на ППЭВМ, не дадут прибыли и, как вода в песок, уйдут, оказав тем самым свое негативное действие на увеличение себестоимости продукции многих отраслей.

Ни у кого не вызывает сомнения необходимость разработки, изготовления и широкого использования ПЭВМ; думаю, всем понятно, что программа компьютеризации по значимости сравнима с программой ликвидации неграмотности в России. Интенсивно проводя меры по электронизации общества, следует отказаться от броского, но надуманного лозунга, что ПЭВМ нужны сейчас в стране всем. У нас есть еще много других неиспользованных возможностей.

Отмечая высокую потребность в ПЭВМ для сферы обучения и для научных исследований, нельзя не говорить, что в этих областях с высоким успехом применяется аналоговая и аналого-цифровая вычислительная техника. Достоинство аналого-цифровых вычислительных систем, применяемых для машинного моделирования сложных процессов, проявляется не только в их высоком быстродействии, но и в высокой степени адекватности модели реальному объекту. Для школьника и студента это облегчает процесс изучения физических явлений, для научных работников — упрощает методику исследований, облегчает процесс взаимодействия с моделью. На спецпроцессоре типа Р-сетка, подключенном к ПЭВМ, школьника можно научить решать нелинейные, нестационарные, краевые задачи теории поля, а применение аналого-цифровых вычислительных систем в науке может решить проблему недостаточной мощности выпускаемых и разрабатываемых вычислительных систем.

Анализ состояния вычислительной техники в нашей стране и тенденции ее развития в идущих впереди нас странах капиталистического мира позволяют сделать некоторые обобщения.

● В настоящее время в развитии электронной вычислительной техники наступил такой момент, когда одновременно решаются две задачи: экстенсивная и интенсивная — количественное увели-

чение выпускаемых машин и одновременно улучшение их параметров. Кривые, характеризующие экстенсивность и интенсивность, плавные, а ведь понятно, что для повышения качества выпускаемых средств необходим скачок. Один из вариантов такого скачка или маневра предлагает академик В. Н. Наумов: совместное международное предприятие, выпускающее на основе зарубежной технологии небольшие серии ПЭВМ с использованием комплектующих изделий, на которые не наложено эмбарго. Недостаток этого пути в том, что эмбарго можно завтра наложить и на передачу технологий, и на комплектующие изделия. Рациональное в предложении — попытка осуществить скачок в качестве, отказавшись от количества.

Во время пребывания на космодроме Байконур и в г. Ленинске Генеральный секретарь ЦК КПСС М. С. Горбачев сказал: «Мне снова приходит на ум простой, но очень важный вопрос: почему подчас даже простые вещи мы стараемся приобрести за границей, если нам сегодня под силу решение таких огромных, масштабных и сложных задач».

Есть задача — опередить страны Запада по техническому уровню выпускаемых ЭВМ, отказаться от ведущихся сейчас разработок, предусматривающих постепенный подъем этого уровня, переориентировать академическую и отраслевую науки на существенный прирост (скачок) качественных показателей ЭВТ через определенный период времени. Осваивать существующую на Западе технологию — это уже отставать, применять продающиеся комплектующие — также отставать. Чтобы создать нечто лучше имеющихся на Западе аналогов, нужно освободить ученых от работ по созданию средств, повторяющих уже сделанное в странах капитализма.

Подсчет потребности нашей страны в ПЭВМ следует провести с учетом объективной необходимости в них, обусловленной тем, что ПЭВМ является одним из элементов гармоничной системы — парка электронного оборудования страны, и в этой системе есть свои пропорции, которые необходимо соблюдать.

Темпы количественного прироста ПЭВМ следует определять исходя из возможностей в подготовке населения к их использованию.

В общей программе электронизации нашей страны необходимо существенное внимание уделять аналого-цифровым вычислительным машинам и системам, как специализированным, так и универсальным.

Интеграция разработок от поиска новых физических явлений, которые могут быть применены в микроэлектронике, до производства ЭВМ и систем телекоммуникаций — ключ к успеху в решении стоящих проблем.

5 ЭиОПП № 1, 1989 г.

Механизм халтурной деятельности

Когда-то мы оценивали работу МТС в сельском хозяйстве по валу. Все услуги машинно-транспортной станции учитывались в условных гектарах мягкой пахоты. Пахали или валили лес, сеяли или косили — все это переводилось в гектары несуществующей пашни.

Подобная ситуация сложилась и в строительстве. Здесь росту мертвого капитала и «незавершенки» способствует план: при наличии громадного незавершенного производства, при астрономической стоимости неустановленного оборудования все новые объекты включаются в планы капитального строительства. Приведу пример: в 1986 году одному из главков при 405 переходящих стройках сметной стоимостью около 900 миллионов рублей включено в план 183 новых объекта на 160 миллионов.

В этом скрыт своеобразный механизм халтурной деятельности. Заказчик отказывается подписывать откровенно липовые объемы? — Нужен новый партнер, не искушенный в тонкостях бумажной игры. Кто будет контролировать объемы и сроки строительства? Формально он, заказчик. Но при диктате производителя он избегает конфликтных ситуаций...

В чем конкретно выражается запланированная строительная халтура? В завышении объемов и единичных расценок против сметы. Бич наших строек — приписки. Вольготно живется здесь механизаторам, вачастую получающим деньги не за работу, а за присутствие на строительной площадке. А затратный принцип? Чем тяжелее железобетонный блок, чем он дороже и чем дальше его везут — тем выгоднее строителям. Разница между фактическими затратами и сметой вообще-то должна идти в убытки, а получается наоборот — по объему затраченных средств начисляется прибыль, фонд зарплаты, премии.

Поэтому не следует забывать, что подчас план попросту нельзя считать оценочным и стимулирующим фактором производства. Тем более — когда план подменяется бумагой с хитро подтасованными цифрами. Это уже не просто план, а план иждивенчества... И когда в ходе экономических реформ нам придется искать новые стимулы производства, то план, по-моему, утратит свою первостепенную роль.

Н. А. САМОЙЛИН, инженер,
г. Волжский, Волгоградская область

точка зрения

ペレストロイカ

ПЭ—РЭ—СУ—ТУ—РО—И—КА



Беседа с профессором Университета Аоямагакуин Сигэки ХАКАМАДА, Токио, Япония

«ЭКО»: — *У нашей перестройки много примечательных сторон. Одна из них в том, что мы начали прислушиваться к мнениям, которые высказываются за рубежом: ведь раньше они, если не совпадали с нашими, безоговорочно отвергались... Не могли бы Вы, Хакамада-сан, рассказать о том, как изучаете нашу страну.*

С. ХАКАМАДА: — Я закончил Токийский университет в 1967 г. и поступил в аспирантуру Московского университета, где проучился пять лет. Стиль жизни, который сейчас связывается с временами застоя, знаком мне не понаслышке...

Я регулярно смотрю передачи советского телевидения. Приобрел для этого специальную антенну-тарелку, через нее можно принимать телепрограммы вашей страны прямо с советского спутника. Стоит это довольно дорого, поэтому позволить себе могут только специалисты.

Постоянно знакомлюсь с советской прессой. Жаль, что газеты приходят ко мне с опозданием в два-три дня.

«ЭКО»: — *Какие газеты и журналы Вы читаете регулярно?*

С. ХАКАМАДА: — Из газет — «Правду», «Известия», «Комсомольскую правду», «Московские новости», «Литературную газету», «Аргументы и факты», «Труд». Из журналов — конечно, «ЭКО». Потом — «Коммунист», «Новый мир», «Социологические исследования», несколько других. Это то, что я получаю дома. Кроме этого несколько советских периодических изданий получает наша университетская библиотека.

Раньше, при Брежневе, я тоже регулярно читал советскую периодику. Но это был большой и тяжелый труд — приходилось буквально заставлять себя. А теперь все читаешь с интересом, только сожалеешь, что не хватает времени. Нет, например, возможности регулярно читать журнал «Знамя». А кто ожидал, что будет такое явление, как «Огонек»?.. Когда Коротич был в Японии, все его спрашивали, как удалось сделать журнал таким интересным.

«ЭКО»: — *Внимание к событиям в нашей стране усилилось, по-видимому, не только среди специалистов...*

С. ХАКАМАДА: — Если раньше в японском книжном магазине появлялась книга о Советском Союзе, то шансов продать ее почти не было. Теперь же такие книги пользуются успехом, и на прилавках их появилось за последнее время очень много.

«ЭКО»: — *И насколько серьезно воспринимают японцы перемены, происходящие в нашей стране?*

С. ХАКАМАДА: — В Японии сосуществуют разные позиции на этот счет. Есть мнение, что благодаря реформам Горбачева Советский Союз уже заметно изменился, поэтому и отношение к нему следует решительно менять.

Вторая точка зрения прямо противоположна: сущность советской страны та же и в принципе не может быть другой. Конечно, некоторые перемены есть — в культуре, например. Но пока сохраняется однопартийная система и диктатура государства в экономике, глубоких преобразований не будет. А потому идти на улучшение отношений с СССР не стоит...

Третья позиция — осторожная. Куда идет СССР, пока говорить рано, давайте посмотрим, как будут разворачивать-

ся события. В СССР идет борьба различных группировок. Выждем, кто победит, тогда и определим свое отношение.

«ЭКО»: — *Какой из этих позиций придерживаетесь Вы*?

С. ХАКАМАДА: — У меня четвертая точка зрения. Процесс перестройки сложный, комплексный. Нельзя однозначно ответить на вопрос, изменился Советский Союз или нет. По одним направлениям перемены очень сильные, необратимые. По другим — малозаметные. И не потому, что нет желания,— трудности велики. Скажем, важные сдвиги произошли в печати, других средствах массовой информации.

Недавно я побывал в новом здании Третьяковской галереи. Висят картины Дали, Миро, Кандинского, Модильяни, Шагала. И в той же экспозиции — знаменитые древнерусские иконы: Андрей Рублев, Феофан Грек. Это производит сильное впечатление.

«ЭКО»: — *По Вашим наблюдениям, насколько серьезно относятся к перестройке рядовые советские люди*?

С. ХАКАМАДА: — Люблю ездить в такси, потому что есть возможность поговорить с незнакомым человеком — водителем. И таксисты обычно спрашивают, зачем я приехал в Советский Союз. Отвечаю: «Перестройку смотреть». Реакция на это всегда одинаковая — взрыв смеха.

«ЭКО»: — *И как Вы думаете, почему люди смеются*?

С. ХАКАМАДА: — Я, конечно, могу ошибаться, но как бы подразумевается, что не стоит приезжать издалека ради таких пустяков.

— «ЭКО»: — *Ну, а если более серьезные доводы*?

С. ХАКАМАДА: — Существует большая опасность утраты веры в перестройку вследствие того, что жизненные условия населения заметно не улучшаются. Я был в Советском Союзе 10—15 лет тому назад и могу сравнивать: да, стало больше автомобилей, техники, но обеспечение продовольствием ухудшилось. Появились новые кооперативные магазины, но цены в них не рассчитаны на простых людей.

Люди в большинстве своем говорят: «Слова все правильные и политика правильная, но хватит слов. Нужно действовать». Неслучайно у советских людей сохраняется высокий престиж Андропова. Говорят — потому, что он занимался больше делами, чем словами. И воплощал эти дела в жизнь

твердой рукой — скажем, повысил цены на водку без каких-либо обсуждений. Конечно, такое понимание ситуации — очень упрощенное...

«ЭКО»: — *А что Вы сами думаете по поводу тезиса «Меньше слов, больше дела»?*

С. ХАКАМАДА: — Я беспокоюсь за судьбу перестройки, и основа моего беспокойства — пассивность советских людей. Ее нужно преодолеть, но как?

Понятно, что нужно менять систему ценообразования, но эти перемены вряд ли повысят активность. В Венгрии в 1968 году провели реформу цен, видимо, аналогичную той, что намечается в СССР. Но это стало возможным только потому, что там были традиции общества взаимного доверия. Не система, в которой все строится на приказаниях и боязни наказания, а порядок, при котором люди друг другу доверяют и строят на этом основании свою жизнь.

«ЭКО»: — *Вы считаете, что только при взаимном доверии можно достичь успехов в экономической сфере?*

С. ХАКАМАДА: — Повторяю: для этого в стране необходимы определенные устоявшиеся принципы, традиции. Когда Дэн Сяопин начал развертывать в Китае экономические реформы, деловое оживление было бы недостижимо, не будь в стране таких традиций.

«ЭКО»: — ???

С. ХАКАМАДА: — Нет, в Китае не было традиций гражданского общества западного типа, но там сохранились тысячелетние торговые традиции. Благодаря им был облегчен ход реформ.

«ЭКО»: — *Здесь мы увязываем экономическую проблематику с более широким культурологическим контекстом. Вы совершенно правильно ставите задачу: на какие корни, истоки общественного бытия следует рассчитывать, чтобы достичь успеха в экономических преобразованиях? Конечно же, за два с небольшим года реформы нельзя было добиться кардинальных сдвигов. Но все-таки: на какой социальный потенциал нам следует рассчитывать, чтобы изменить положение к лучшему? Преобразования в области культуры горячо поддерживает интеллигенция, у которой действительно сохраняются давние демократические тради-*

ции. Только будет ли этого достаточно? Во всяком случае, Ваше замечание воспринимается как очень пессимистическое. Ведь посмотрите: когда-то российские купцы считались чуть ли не самыми искусными в своем деле, а все это ушло... Спрашивается, с помощью каких традиций мы сможем обеспечивать успех реформ в хозяйственной сфере?

С. ХАКАМАДА: — Я согласен с тем, что в наибольшей мере поддерживает перестройку интеллигенция. Но ей не победить бюрократов и всех, кто имеет власть при нынешней системе и активно ее защищает. Еще в 1983 году отмечалось, что реформы вынуждены вести те люди, которые не заинтересованы в их проведении. В такой ситуации перестройка должна захватить и другие социальные слои, не только интеллигенцию.

«ЭКО»: — *А пока в любом месте есть администратор, от которого зависит — разрешить или нет... Сейчас поставлена задача построения правового общества. Может ли его основой быть что-либо кроме экономики? И что кроме изменения формы собственности может обеспечить успех перестройки? Неужели можно надеяться на то, что через 10 лет в министерствах окажутся хорошие чиновники, которые будут уважать права госпредприятий, а в исполкомах — те, кто полюбит кооперативы? Целью нынешнего этапа является разработка эффективной структуры экономики.*

С. ХАКАМАДА: — У вас много говорится о формировании рыночных отношений, при этом как бы подразумевается, что они сложатся сами собой. Но настоящую конкуренцию надо организовать...

«ЭКО»: — *И как ее можно организовать*?

С. ХАКАМАДА: — У вас популярна точка зрения, что надо взять все хорошее от плана и все хорошее — от рынка. Я отношусь к этой идее скептически даже в теоретическом плане. Конечно, хорошо бы так сделать, но как?

«ЭКО»: — *Но в Японии есть сочетание государственного регулирования и рыночного сектора. Как Вы считаете, в какой мере у нас может быть заимствован японский опыт*?

С. ХАКАМАДА: — Мне даже кажется, что «социалистических» элементов в хозяйственной системе Японии значительно больше, чем в Советском Союзе.

«ЭКО»: — *Мысль интересная, но совершенно для нас неожиданная. Не могли бы Вы ее пояснить?*

С. ХАКАМАДА: — О государственном регулировании в Японии много говорят, поэтому остановимся на других элементах.

Во-первых, в Японии силен тот дух коллективизма, о котором мечтают советские экономисты. Когда человек не выходит на работу, то за него все сделают другие без какого-либо приказа. Скажем, в советском ресторане, когда одна официантка не успевает обслуживать свои столики, другая не станет ей помогать даже если ей нечего делать. В японском же ресторане это немыслимо. Парадокс, но в Советском Союзе, где специально воспитывали дух коллективизма, он почему-то развит слабо. В Японии же человек испытывает душевный дискомфорт, неудобство перед товарищами, если он лениво работает. У нас есть установленное законом право на ежегодный отпуск в течение 10—15 дней. Но очень многие им не пользуются. Неудобно. Как же ты будешь отдыхать, когда другие работают?

«ЭКО»: — *Здесь мы попросту усматриваем социализм в старинных народных традициях.*

С. ХАКАМАДА: — Возможно. Но давайте пойдем дальше. Вы считаете, что у вас плановая экономика. Но посмотрите внимательно. До предприятия доводится план, а выполнять его оно должно как угодно: зачастую не завозятся нужные ресурсы и т. п. Сам доставай материалы, посылай за ними людей. Еще ни один советский директор не отметил, что к нему приходит по расписанию все, что положено по плану. Никто даже не верит, что можно организовать поставки, работающие по часам.

В Японии же распланированные по часам поставки перестали быть мечтой. Фирма «Тойота» выступила организатором системы «канбан», основная идея которой — поставки деталей в точное (до минут) время в нужное место. Многие заводы вообще не имеют складов для деталей и изделий на входе и выходе. Опоздание на час считается нарушением. А у вас если поставка опоздает на месяц, то она все равно засчитывается в квартальный план. И какую же из двух систем правомернее называть плановой?

«ЭКО»: — *Дело не только в ограниченности организационного уровня, на котором развита система «канбан». В ней*

воплощено не столько планирование, сколько эффективное оперативное управление. А когда говорится о плановой экономике, имеется в виду прежде всего система перспективного планирования.

С. ХАКАМАДА: — Вы знаете, для японца американский управляющий и советский директор очень похожи. Первый стремится получить быстро, именно сейчас, максимальную прибыль. Второй желает именно сейчас, с большим напряжением сил выполнить текущий план. Для японского же руководителя текущие результаты имеют менее важное значение. Как правило, он работает в одной фирме всю свою жизнь, поэтому естественным образом взвешивает значимость текущих и перспективных результатов. Этот подход проникает в психологию поведения и распространяется на взаимоотношения между фирмами.

Раньше многие думали, что только при капитализме фирмы проявляют эгоизм, совершая незаконные сделки, загрязняя окружающую среду и т. д. А при социализме этого не может быть. В Японии...

«ЭКО»: — ...*Тоже загрязняется окружающая среда.*

С. ХАКАМАДА: — Времена, когда на центральной улице Токио стоял автомат по продаже свежего воздуха, прошли. Сейчас положение значительно улучшилось.

Недавно я читал в книге «Иного не дано» о таком случае. Один завод в целях экономии энергии выбрасывал загрязняющие вещества в воздух минуя систему очистки — по ночам, чтобы соответствующая служба и население не заметили. В Японии 20 лет назад также был высок уровень загрязнения. Но была составлена общегосударственная программа по охране среды — и выполнена. Вообще, организовать и выполнить плановую программу в японском обществе зачастую легче, чем в Советском Союзе.

Например, в конце учебного года японские школьники разъезжаются на экскурсии по стране, а в последнее время — по всему миру. Практически за год известно, где в какое время они будут (с точностью до минуты), где остановятся, где позавтракают и т. д. Советскому человеку, вероятно, трудно понять переживания японского туриста в СССР, когда тому до последнего момента неизвестно, где и чем он будет заниматься.

Когда я думаю о том, почему именно в России появилась централизованная плановая экономика, то прихожу к сле-

дующему выводу. Может быть, она очень была нужна именно здесь, но нельзя было найти наименее подходящее место для плановой экономики, чем Россия.

«ЭКО»: — *А если вернуться к настоящему моменту?*

С. ХАКАМАДА: — И сейчас положение примерно такое же. Обратимся к той теме, которую мы уже затрагивали. В России некогда был традиционный сельский коллективизм — община. В тридцатые годы была попытка создать новый тип коллективизма — социалистический. Насколько эта попытка оказалась успешной, я не знаю. По крайней мере, сейчас этого не вижу. А скорее так: дух традиционной общины сохранился, но играет скорее негативную роль в организации экономики: один человек помогает другому не работать. На этом основывается и новый тип товарищества. В вашей печати появляется много свидетельств этому. Не могут, в частности, ввести повсеместно коэффициент трудового участия в бригадах — зарплата устанавливается примерно одинаковой для всех. Чтобы создавалась видимость применения КТУ, надбавки устанавливаются «по кругу», так чтобы за год все получили одинаково.

«ЭКО»: — *Хотят внедрить КТУ извне, но он не приживается.*

С. ХАКАМАДА: — Как бы вновь возрождается община, но с негативными установками: кто хочет хорошо работать, рискует прослыть карьеристом. До тех пор пока существует административный механизм управления, традиционный дух коллективизма вряд ли будет направлен на повышение эффективности производства, хотя некоторые и надеются оживить экономику на его основе.

Подведу итог. Советский тип коллективизма уже не действует и будет лишь сопротивляться новшествам, а традиционный — действует на производство отрицательно. Профессор Г. Х. Попов считает, что в России есть и третий тип коллективизма — артельный. Он высказывает надежду, что по образцу артелей, кооперативов можно будет построить механизм эффективного хозяйствования. Но я не знаю, насколько это обоснованно.

«ЭКО»: — *Японское общество в большей мере, чем советское, базируется на реалиях. Мы чаще сопоставляем то, что можно сделать, не с фактическим положением, а с некоторыми постулатами, сохранившимися с прежних времен.*

С. ХАКАМАДА: — Мне кажется, что действенной модели социализма в настоящее время нет. В печати высказывается желание идти на компромисс, сочетать централизованно устанавливаемый план с рыночным хозяйством. Но возможен ли такой компромисс, теоретически никто не исследует.

В прошлом году М. С. Горбачев был в Соединенных Штатах, а Р. Рейган — в Советском Союзе, и вот какие воспоминания приходят, когда слушаешь их выступления. Когда в 1959 г. в Америку приезжал Хрущев, он был настроен оптимистически и предлагал американцам советский стиль жизни в качестве образца. Хотя сейчас мы живем хуже вас, говорил он, но наша система самая передовая, мы вас догоним и перегоним. И вы, отсталые люди, скоро будете жить при социализме.

М. С. Горбачев выступал как миссионер перестройки с не меньшим темпераментом. Но ни в его выступлениях, ни в его книге нет никаких рецептов для других. Скорее президент Рейган навязывает всем свои идеалы. Главный мотив идей Горбачева: мы ничем не отличаемся от вас. А Рейган с оптимизмом рекламирует демократию американского типа, предлагает ее заимствовать как гарантию успеха. Так что теперь Рейган выступает, как Хрущев.

«ЭКО»: — *И на чьей стороне симпатии простых людей?*

С. ХАКАМАДА: — Горбачев горячо выступает за перестройку социализма. Симпатии к нему возросли бы еще больше, если бы он предложил новую, понятную всем модель социализма.

«ЭКО»: — *Благодарим за искреннюю беседу.*

Беседу вели О. С. ВИХАНСКИЙ, Ю. П. ВОРОНОВ



ЧЕРЕЗ ДЕСЯТЬ ЛЕТ ВЫ ОБГОНИТЕ ЯПОНИЮ

Интервью президента фирмы «Рома фуд продактс» американского миллионера Луиса ПЬЯНКОНЕ

«ЭКО»: — *У многих западных бизнесменов есть возможность зарабатывать деньги на советском рынке. Но что они будут с ними делать?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Мой ответ будет таков. Есть большая вероятность, что наступит такой день, когда советский рубль станет конвертируемым. В Советском Союзе есть большие возможности производить многие продукты и их экспортировать.

«ЭКО»: — *Насколько высока надежда на будущую конвертируемость рубля? Когда это произойдет? Через год? Два?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Прежде всего, неизбежно, что рубль будет конвертироваться, чтобы сбалансировать экономику. Это, по моему мнению, произойдет не раньше, чем через три года. Это мое личное мнение.

«ЭКО»: — *А у Вас есть личное мнение о трудностях на этом пути?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Трудности, которые я здесь вижу, в основном внутреннего характера. Для достижения цели придется пойти, конечно, на какие-то потери. Это происходит во всем мире, чтобы создать более благоприятные условия для торговли и улучшить отношения.

«ЭКО»: — *Могут ли зарубежные бизнесмены и американские, в частности, приблизить это событие?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Я уже сказал, что все основные трудности лежат внутри страны. Западные фирмы будут делать все, что потребуется, они ведь в этом заинтересованы.

«ЭКО»: — *Вы сказали, что мы должны пойти на какие-то трудности внутри страны, на какое-то ухудшение внутренней хозяйственной ситуации.*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — В настоящее время курс доллара 66 копеек. Но для того, чтобы торговля была сбалансированной, курс рубля должен упасть на 20 %.

«ЭКО»: — *Неужели достаточно девальвировать рубль на* 20 %, *чтобы он стал конвертируемым?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Максимум на 20—25 %. В противном случае начнутся нарушения торгового баланса в мировом масштабе.

Но вернемся к рублю. Я полагаю, что может произойти падение курса рубля. Непосредственно после введения конвертируемости может наступить период падения его покупательной способности. Если рубль сегодняшнего дня принять за 100 %, то после перехода к конвертируемости он станет равен 80 %. В результате увеличения деловой активности в СССР может пойти повышение курса, и рубль станет равен примерно 1 руб. 10 коп., будучи уже конкурентоспособным с другими валютами.

«ЭКО»: — *А вот в тот период, когда рубль еще не стал конвертируемым, возможно ли существование параллельного рынка рублей, накопленных западными бизнесменами? Что-то по типу евродолларов, нефтедолларов? Так сказать, промежуточная валюта...*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Любой бизнесмен, накопивший какое-то количество рублей путем каких-то сделок в Советском Союзе, будет в будущем счастливым человеком.

«ЭКО»: — *Но пока он не стал счастливым, возможны ли какие-то операции с этими рублями, не разовые, а рыночные? Возможно ли обменивать их на какую-то другую валюту по промежуточному курсу? То, что западные бизнесмены будут накапливать рубли,— это только надежда на то, что советский рубль станет конвертируемым. Но в промежутке его также можно использовать? Если да, то как?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Сейчас разумнее всего давать деньгам расти, вкладывать их в новое дело в Советском Союзе. Я считаю, что эти деньги надо пускать в оборот, не дожидаясь конвертируемости. Когда рубль станет конвертируемым, уже не важно, в какой стране он находится в обращении и кому принадлежит. Например, мы произвели

капиталовложения в СССР и получили 15 % прибыли. Какая разница, в чем измеряются эти проценты: в рублях, товарах или в другой валюте? Все равно доход.

«ЭКО»: — *Существуют ли какие-то претензии к советской финансовой системе в отношении расходования этих рублей?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — У меня лично претензий нет и трудностей не было. Вам нужно поговорить с другими предпринимателями. У них может быть иное мнение.

«ЭКО»: — *Такие разговоры были, и прогнозы даются разные. Может ли оценка девальвации быть больше?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — По моему мнению, падение курса может быть не более чем на 25 %. В противном случае вы обанкротитесь. Потеря в 20—25 % и так достаточна. Вы подумайте, насколько богата ваша страна — колоссальные ресурсы, грамотные люди. Переход к конвертируемому рублю откроет СССР путь в полноправную мировую торговлю. Если это произойдет, то через 10 лет вы обгоните Японию.

Я эмигрант, родом из Италии. В Штаты приехал с 20 долларами в кармане. Теперь же у меня крупное дело. Это мой шестой приезд в СССР. Я вижу, как много у вас перемен за период между двумя моими последними поездками. И все эти изменения к лучшему. Люди начинают понимать, как себя обеспечить, как засучив рукава начать работу. Это, конечно, за одну ночь не произойдет, но все предпосылки позитивны. И поэтому я оптимист в этом вопросе.

«ЭКО»: — *Оптимизм сейчас редкость, хотя бы поэтому интервью с Вами мы обязательно напечатаем. Но вернемся к рублю еще раз. Возможна ли такая ситуация: при введении частичной конвертируемости рубля, ну, скажем, как в Турции, преобразования остановятся и не будет продолжен курс на полную конвертируемость?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Это опасный момент, и его нельзя допускать — так можно придти к полному краху. Если систему надо менять, нужна долгосрочная программа. Поэтому я и говорю, что перемены произойдут не ранее чем через три года. Но как только это начнется, тут уже никаких остановок быть не должно. Вы открываете ворота и уже никак не сможете их закрыть. Не должны. Вы, конечно, можете это сделать, но тогда уже никто не захочет иметь с вами дел, никто вам не станет доверять, и вы потеряете свое лицо.

В чем-то, может быть, я являюсь пионером, привозя сюда американское оборудование для приготовления пиццы. Я говорил со многими американцами и людьми из других стран. Они меня спрашивают, что возможно, а что невозможно в Советском Союзе. В этих вопросах я оптимист и энтузиаст и надеюсь, что и они станут такими же энтузиастами. Хорошо, если люди почувствуют, что можно наладить контакты с СССР, стать не врагами, а друзьями.

Полагаю, что конвертируемый рубль послужит не только укреплению дружбы между народами. Ресурсы, имеющиеся в Советском Союзе, помогут всему миру. Это и земля, и трудовые ресурсы, и газ, и многое другое. У вас все есть, вы сидите на мешке с деньгами. Нужно только решительнее браться за дело, устранять неделовые моменты.

«ЭКО»: — *Что Вы имеете в виду под неделовыми моментами?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Сейчас осталось много сложностей с получением визы. Надо открыть страну. Это очень поможет в улучшении экономики. Когда я приезжал в СССР первый раз, мне понадобилось два месяца, чтобы получить визу. Теперь многое изменилось: высылаете мне телекс — и я здесь. Это уже большой скачок. Если вы будете продолжать так и дальше, то через три года произойдет конвертирование рубля, в страну потекут миллионы долларов, марок, иен. Для этого нужен взаимовыгодный обмен. Мы должны пожать друг другу руки и угостить пиццей, выпить кофе, шампанского. Вы производите шампанское, я — одежду. Будем обмениваться товарами. Можем счета друг другу выставлять через международные банки. И вы, и я будем делать деньги. Мне очень нравится эта перспектива.

Я был приглашен в Кремль для беседы с торговым советником. Меня впечатлила речь Горбачева, который сказал, что будет приветствовать пионеров в деле совместного предпринимательства. Я — лишь один частный случай. Если таких будут тысячи, страна поднимется на более высокий уровень. Для этого не нужно никаких гениальных идей. Просто мы должны придти к взаимопониманию. Очень легко сказать «нет», гораздо сложнее сказать «да» и работать в этом направлении. Все это с точки зрения бизнесмена. Я ведь не политик, но считаю, что если политики станут работать так же, как деловые люди, они придут к таким же выводам.

«ЭКО»: — *Какие лично у Вас надежды на вступление СССР в мировой валютный фонд?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Я абсолютно уверен в том, что это произойдет и пойдет на благо Советскому Союзу.

«ЭКО»: — *Это в интересах советской стороны. А с другой стороны не будет противодействия?*

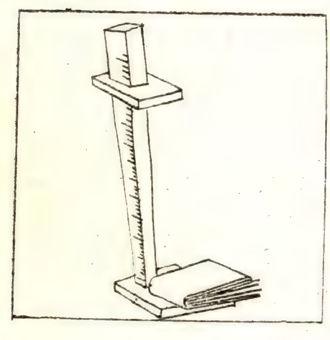
Л. ПЬЯНКОНЕ: — Нет, они не должны противодействовать, так как невключенность Советского Союза в мировую валютную систему отрицательно сказывается и на самой этой системе, и на международной торговле. Если СССР войдет в МВФ, то будет круговая циркуляция валюты, не будет никаких преград международным сделкам.

«ЭКО»: — *По Вашему мнению, сначала должен стать конвертируемым рубль и затем произойти вступление СССР в МВФ или наоборот?*

Л. ПЬЯНКОНЕ: — Сначала, конечно, рубль должен стать конвертируемым.

«ЭКО»: — *Благодарю Вас за оптимизм и четкость позиции.*

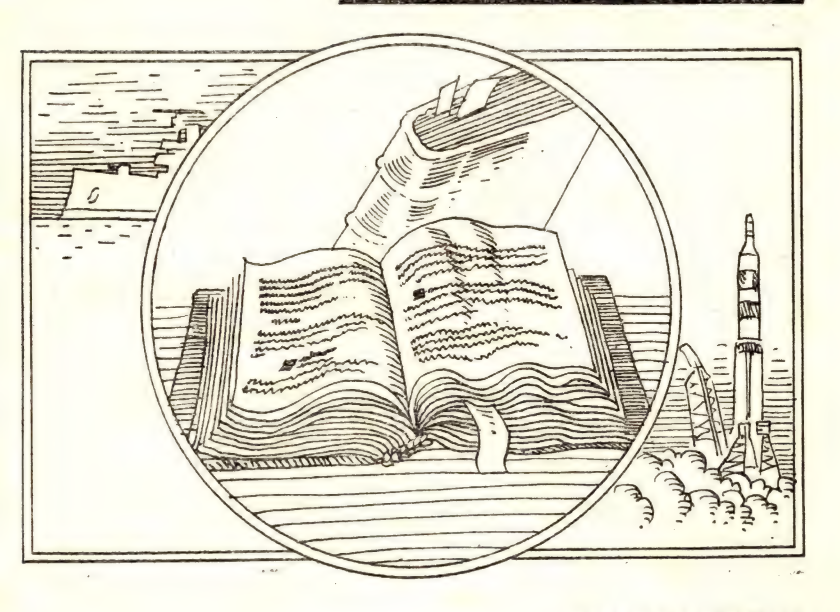
Беседу вел Ю. П. ВОРОНОВ



РУКОВОДИТЕЛЬ ПОВЫШАЕТ КВАЛИФИКАЦИЮ

В западногерманской автомобильной фирме «BMW» проводятся курсы повышения квалификации для руководящих кадров различного уровня: руководителей групп, отделов и высших управляющих. К примеру, курс повышения квалификации руководителей среднего звена рассчитан на 5 этапов: 1) введение (управление групповыми процессами); 2) руководители в роли интеграторов (согласование требований фирмы, работников, коллег, рабочих групп); 3) руководители в роли специалистов (обеспечение гибкости и эффективности управления); 4) руководители в роли ведущих деловые игры (повышение компетентности в вопросах управления на основе анализа ситуаций); 5) заключительный этап (обсуждение ситуаций из собственной управленческой практики). Продолжительность всего курса составляет 15 месяцев.

«Harvard Manager» (ФРГ), 1987, № 3.



СТАНОВЛЕНИЕ КОМАНДНО-БЮРОКРАТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

**Беседа с Ю. С. Борисовым,
доктором исторических наук,
заведующим сектором Института истории СССР АН СССР,
Москва**

«ЭКО»: — Сегодня многое стало известно о кровавом терроре, унесшем жизни миллионов людей, погубившем ленинскую гвардию большевиков, обезглавившем накануне войны армию, о голоде начала 30-х годов, о полукрепостной зависимости крестьян, о напоминавшем религию средневековом культе личности. Немало людей склонны все негативное так называемой «сталинской» эпохи связывать с личностью Сталина, с образом «злого гения», сумевшего подчинить себе партийное руководство, создать машину подавления несогласия с его политикой, заставившего почитать себя как бога и «допустившего трагические ошибки». Как Вы оцениваете такой подход?

Эдвард Карр История Советской России, большевистская революция 1917-1923. М., Прогресс, 1990, - 764с.

— Он антиисторичен. Черты личности Сталина и его фельдфебельские представления о социализме наложили отпечаток на развитие страны, но корни явления, ошибочно называемого сталинизмом, глубже. Они кроются в традициях прошлого, несовершенстве общественных отношений первого социалистического государства и в ошибках, допущенных его строителями в первые десятилетия. Понять это сегодня — значит создать предпосылки таких изменений в обществе, которые дадут гарантии не только от повторения ужасов сталинского террора, но и от застоя, так сказать, «неосталинизма» удушливых 70-х годов. Без этого нам не порвать окончательно с идеалом «образцовой казармы», столь привычной нескольким поколениям.

«ЭКО»: — Юрий Степанович, наш журнал экономический, и мы, естественно, прежде всего заинтересованы в анализе экономической политики тех лет.

ЗИГЗАГИ ИСТОРИИ И СМЕНА МОДЕЛЕЙ СОЦИАЛИЗМА

— Первой в истории реально действовавшей моделью социализма была модель весны 1918 г. Она предполагала постепенный переход от многоукладной экономики к социалистической. Проводилась национализация банков и крупной промышленности, на предприятиях вводился рабочий контроль, одновременно сохранялось денежное обращение, гарантировались интересы мелких вкладчиков, намечалось развитие кооперации в форме потребительских коммун. Однако, как позднее отмечал В. И. Ленин, «мы совершенно не ставили вопроса о том, в каком соотношении окажется наша экономика к рынку, к торговле»[1]. В октябре 1918 г. был принят декрет о сельхозналоге, но разгоравшаяся гражданская война не позволила его осуществить. Практика осуществления модели социализма весны 1918 г. оказалась очень кратковременной. Важно подчеркнуть, что она имела выходы и в модель «военного коммунизма», и в нэп. Не случайно в 1921 г. Ленин говорил, что в той политике, которую зовут «новой», по сути дела «больше старого, чем в предыдущей нашей политике»[2], то есть в политике «военного коммунизма».

Модель «военного коммунизма» имела преемственность не только с планом весны 1918 г., но и с теми представлениями, традициями, иллюзиями в революционном движении (не только в русском), которые Маркс и Энгельс, критикуя Бакунина и Нечаева, называли «казарменным социализмом». Многие большевики видели в «военном коммунизме» не вынужденную войной и разрухой по-

[1] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 197.
[2] Там же. С. 156.

литику, а подлинное строительство коммунизма, правда, пока на примитивной экономической основе. Они рассматривали, скажем, ликвидацию платы за коммунальные услуги и транспорт как свидетельство коммунистической тенденции развития, а вовсе не как следствие того, что из-за разрухи и нарушения денежного обращения деньги потеряли всякую ценность.

«Военный коммунизм» утвердил жесткую централизацию, трудовую повинность, принцип «кто не работает — тот не ест» в прямом смысле, трудовые мобилизации, отношения между городом и деревней на принципах не товаро-, а продуктообмена. При этом ресурсы для обмена были ничтожны, он практически отсутствовал, сельскохозяйственная продукция попросту изымалась. Тем не менее в сознании многих утвердилось убеждение, что найден эффективный путь, по которому следует идти и дальше. Эти убеждения нашли отражение во второй Программе партии (1919 г.), которая долго трактовалась как программа построения социалистического общества, но товарно-денежные отношения представлялись в ней рудиментом капиталистического способа производства. «Опираясь на национализацию банков,— говорилось в Программе,— РКП стремится к проведению ряда мер, расширяющих область безденежного расчета и подготовляющих уничтожение денег»[3].

«ЭКО»: — Вы хотите сказать, что модель «военного коммунизма», оправданная острой необходимостью собрать воедино скудные ресурсы республики, чтобы победить в гражданской войне, стала в глазах многих моделью нового общества?

— Да. Поэтому переход в 1921 г. к третьей модели социализма — к нэпу — истолковывался как отступление, навязанное политическим кризисом 1921 г. (кронштадский мятеж, «антоновщина»), когда крестьяне восстали против продразверстки и запрета торговли. Нэп считался уступкой крестьянству, политикой, позволявшей подвести экономическую базу под его союз с рабочим классом.

В выступлении на X съезде в марте 1921 г. Ленин оценивал нэп как временное отступление, осенью в докладе и заключительном слове на VII Московской губпартконференции он заявил, что придется «отступать» дальше, что жизнь сорвала товарообмен без торговли (как административно-экономический шаг к «социалистическому» продуктообмену) и твердо поставила на его место куплю-продажу. Ленин сделал из этого вывод о неизбежности товарно-денежных отношений и необходимости «государственного регулирования торговли и денежного обращения»[4].

[3] КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК. 8-е изд. Т. 2. С. 56.

[4] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 44. С. 212.

Впрочем, на практике нэповская модель строительства социализма прививалась с трудом и последовательно не была воплощена. Прежние воззрения были весьма стойкими. Об этом свидетельствует новый политический зигзаг 1922—1923 гг. Весной 1922 г. на XI съезде партии Ленин объявил, что «отступление» окончено. Многие односторонне истолковали этот вывод как призыв вернуться к старой модели централизованного управления народным хозяйством и обществом в целом как «единой большой фабрикой» (тем более что в сфере реального руководства промышленностью нэп слабо затронул организационные структуры, сложившиеся в первые годы Советской власти).

В 1922 г. Ленин из-за болезни все меньше занимался оперативной работой, а к концу года вынужден был вовсе от нее отключиться. Этот субъективный фактор также имел политические последствия. В последних своих работах (конец 1922 — начало 1923 гг.), составивших «завещание», Ленин настаивал на срочных переменах «в нашем политическом строе» (главная мысль политического завещания). Их суть — развитие социалистической демократии во всех сферах жизни общества.

Однако ленинская мысль не была правильно воспринята. На 1923 г. приходится первая попытка форсирования индустриализации путем прилива средств из сельского хозяйства в промышленность за счет «ножниц цен». Результатом стал хозяйственный кризис, для преодоления которого потребовалось в нэповском духе переставить акценты экономической политики, снизить цены на промтовары, провозгласить лозунг «лицом к деревне», увеличить внимание к середняку, его участию в политической жизни и т. д.

«ЭКО»: — Первый этап противоборства «военно-коммунистических» и нэповских тенденций продолжался до 1924—1925 гг., когда вновь были расширены рамки нэпа, в частности, возможности аренды земли, найма рабочей силы, что дало новые импульсы середняку, хотя способствовало и определенному оживлению кулачества.

— Следует сказать, что численность кулацких хозяйств и остроту классовой борьбы в годы нэпа наша литература, как правило, преувеличивала в угоду вольному или невольному оправданию политики чрезвычайных мер. Так, наем рабочей силы характеризуется чаще всего как признак капиталистического хозяйства без разделения на поднаём рабочего в помощь трудовой семье и наем батраков для извлечения прибавочной стоимости. Без такого различия можно, при желании, отнести к буржуазии все современные семьи, нанимающие няню. Те же преувеличения характерны и для статистики классовой борьбы: почти любое уголовное преступление

в деревне (пьяные драки, хулиганство и т. д.) стало трактоваться как классовая борьба.

Однако в целом в первой половине 20-х годов успешно испытывались и развивались принципы нэпа, особенно в деревне. Развитие буржуазных элементов города и деревни ограничивалось политикой регулирования их хозяйственного роста. Деревня все более «осереднячивалась». Можно считать, что в 1924—1925 гг. были сделаны последние крупные шаги к развитию нэпа в том же направлении, что и в 1921 г., то есть как политики смычки города и деревни на товарно-денежной основе в интересах строительства социализма. Складывались разумные представления о путях экономического развития страны, когда государство сохраняет в своих руках основные рычаги управления (экономические и административные), но дает достаточный простор развитию мелкотоварного крестьянского, ремесленного хозяйства, поощряет кооперацию и ограничивает эксплуататорские тенденции капиталистических элементов.

Товарно-денежные отношения все больше (хотя и не всеми) воспринимались как неотъемлемая черта строящегося нового общества. Прорабатывалась проблема сочетания плана и рынка. Она нашла отражение в докладе Троцкого на XII съезде ВКП(б). В ходе обсуждения проекта резолюции съезда в нее были внесены поправки, предоставляющие большую самостоятельность предприятиям, осуждающие администрирование в отношении крестьянства. В те годы нэп поддерживало большинство в руководстве партии. И именно отказ от нэпа лежит в основе политического переворота, который совершил Сталин. Переворота, приведшего к удалению из партии и гибели его политических противников.

«ЭКО»: — Вы имеете в виду борьбу Сталина и Троцкого, закончившуюся высылкой Троцкого из СССР, исключением из партии его сторонников и репрессии против них?



ПЛАКАТ НЕИЗВЕСТНОГО ХУДОЖНИКА, 1930

— Нет, альтернативу Сталин — Троцкий я считаю надуманной, сознательно раздутой Троцким и Сталиным. Она перекочевала в западную историографию, а оттуда эхом вернулась к нам из работ И. Дейчера и Е. Карра. Мне представляется, что, анализируя политические альтернативы 20-х годов, сравнивать следует, во-первых, экономическую программу Бухарина, во-вторых, первый пятилетний план, принятый на XVI партконференции и V съезде Советов СССР весной 1929 г., в-третьих, социально-экономическую политику Сталина, проводившуюся с осени 1929 г.

Н. И. Бухарин, развивший представления Ленина о нэпе как о пути к социализму, дополнивший их своими идеями, в середине 20-х годов заслуженно считался теоретиком нэпа. Он признавал необходимость индустриализации и народнохозяйственного планирования и вместе с тем выступал за добровольную коллективизацию крестьянства. Учтите, что коллективизация тогда понималась как часть ленинского кооперативного плана, то есть иначе, чем в «Кратком курсе истории ВКП(б)», где насильственная коллективизация, почти полное упразднение кооперации и огосударствление колхозов представлялись как победа социализма. Бухарин ратовал за смычку социалистического сектора (тяжелая индустрия, банки) через рыночные отношения с частным и кооперативным сектором (крестьянские хозяйства, мелкие предприятия, сфера услуг). Н. И. Бухарин, А. И. Рыков, М. П. Томский и другие понимали, что нам не обойтись без бюджетной перекачки средств в тяжелую индустрию из сельского хозяйства и легкой промышленности. Но делать это надо в такой мере, чтобы не подорвать эти отрасли, без которых невозможен единый народнохозяйственный комплекс. Напротив, необходимо ускорять развитие отраслей, от которых зависит решение социальных программ. В этих же целях они призывали расширять производство и продажу крестьянству разнообразной сельскохозяйственной техники, предлагали определить плановый срок, к которому индустрия сможет обходиться без бюджетной перекачки средств, сама накапливать капиталы для расширенного воспроизводства.

Эти взгляды разделялись большинством в партии и нашли отражение в директивах по первому пятилетнему плану, утвержденному XV съездом партии (декабрь 1927 г.) в борьбе с троцкистско-зиновьевским блоком. Взгляды его лидеров и теоретиков (Троцкого, Преображенского и в определенной мере Зиновьева) отличались неверием в поддержку крестьянством социалистических преобразований в стране. Отсюда их упор на административное принуждение крестьянства, предложение рассматривать его как внутреннюю колонию государственной индустрии. С такой внутренней политикой

была связана и их внешнеполитическая стратегия: раз мы не можем рассчитывать на поддержку большинства населения в собственной стране, надо добиваться помощи пролетариата развитых стран. Именно так зарождалась установка на экспорт революции, опасная для страны и мира.

Бухарин разделял точку зрения, принятую XV съездом партии: ни в коем случае нельзя проводить индустриализацию за счет обострения отношений с крестьянством, надо беречь союз с ним. Поэтому, когда в 1927—1928 гг. возник хлебозаготовительный кризис (крестьянство отказалось продавать хлеб по заниженным государственным закупочным ценам), Бухарин предложил либо повысить цены, либо совершить товарную интервенцию (закупить за границей и выбросить на рынок хлеб, что должно было привести к снижению рыночных цен до уровня закупочных). Он искал выход из кризиса через механизм рынка.

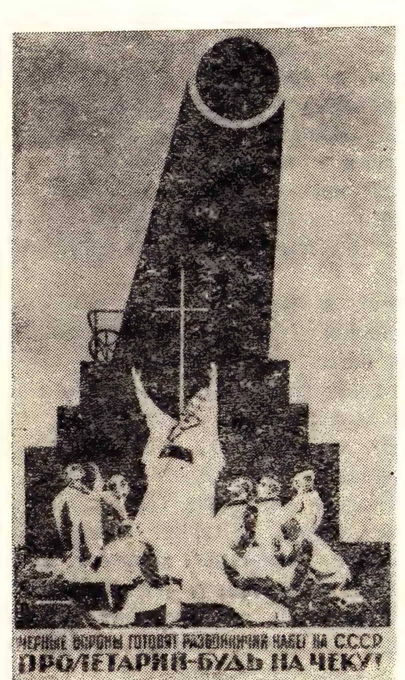
Ему возражали: товарную интервенцию длительное время поддерживать нельзя, это сократит валютные резервы, ограничит возможность закупок техники за рубежом. Нельзя и повышать цены на хлеб — это удовлетворит крестьян, но больно ударит по карману рабочих. На повышение цен придется расходовать средства, предназначенные для индустрии. Оппоненты Бухарина предлагали за отказ крестьян продавать хлеб по закупочным ценам преследовать их в уголовном порядке. Апрельский и июльский (1928 г.) пленумы ЦК сочли такие чрезвычайные меры уместными, но как средство преодоления конкретных затруднений в конкретное время, то есть как временные и частные (Бухарин полагал их неприемлемыми и в этом случае).

Сразу после XV съезда партии в Политбюро ЦК произошел новый раскол — на этот раз по линии Сталин — Бухарин. Их позиции разошлись не в вопросе о необходимости продолжать нэп и перекачивать средства из сельского хозяйства и легкой промышленности в тяжелую индустрию, а в вопросе о мере, в какой эту перекачку надо проводить. И эта мера, наконец, была найдена в тексте первого пятилетнего плана, принятого XVI партконференцией и V съездом Советов СССР в 1929 г. За этот план голосовали все. Разногласия сторон, казалось, были сняты, достигнут оптимальный компромисс. Первый пятилетний план — уникальный документ. У нас больше никогда такого плана не было и по объему (он опубликован в трех томах), и по глубине проработки, взаимоувязке проблем (он положил начало межотраслевым балансам). Многие заложенные в него идеи — упор на интенсификацию промышленности, смычка города и деревни, роль кооперации — актуальны и поныне. Программа индустриализации понималась в нем широко — включая

сельское хозяйство, причем не только крупное, но и мелкотоварное (были приняты программы машинизации, химизации сельского хозяйства, агрономической помощи, к сожалению, оставшиеся на бумаге из-за демонтажа нэпа через несколько месяцев).

«ЭКО»: — Какую позицию в дискуссиях троцкистов и бухаринцев занимал Сталин?

— Думаю, что грамотным и творчески мыслящим экономистом Сталин никогда не был, он предпочитал опираться на знания других. В начале 20-х годов с помощью Каменева, Зиновьева и других вел дискуссию с Троцким. Во второй половине 20-х годов поддерживал Бухарина против блока «левых» (троцкистов и зиновьевцев). Однако на ноябрьском (1929 г.) Пленуме ЦК он резко отошел от концепции не только XV съезда партии, но и от только что утвержденного первого пятилетнего плана, послав «нэп к черту»[5]. Его поддержали Андреев, Молотов, Каганович и другие. Это давало, как казалось Сталину, возможность решить сразу несколько проблем. Во-первых, обеспечить заготовку сырья для промышленности и продовольствия для растущих городов путем форсирования коллективизации и огосударствления колхозов. При этом логика была проста до примитивности: чем торговаться с массой мелкотоварных хозяйств, легче иметь отношения с колхозами, у которых по уставу первая заповедь — сдача хлеба государству, естественно, по твердым ценам. Во-вторых, решалась проблема получения рабочей силы для промышленности (сначала на основе самотека из деревни, а с 1931 г. путем организованного набора из колхозов). Казалось бы, все это отвечает установке на расширение плановых методов хозяйствования. Но было разорвано складывавшееся в годы нэпа разумное



ПЛАКАТ Д. С. МООРА, 1930

[5] Сталин И. В. Соч. Т. 12. С. 171.

сочетание плана и рынка. План превратился в директиву, а товарно-денежные отношения стали рассматриваться лишь как рычаг, нужный только потому, что существует крестьянин, который еще не приемлет иных отношений. Этот уровень экономического мышления был свойствен Сталину до конца дней (см.: «Экономические проблемы социализма в СССР», 1952).

Насильственная коллективизация сопровождалась созданием в стране такой паспортной системы, которая лишала колхозников возможности покинуть колхоз, даже если он не обеспечивал средств к существованию. Это был антипод ленинскому кооперативному плану.

«ЭКО»: — Иногда Сталина изображают «учеником» Троцкого, реализовавшим его рецепты.

— Думаю, это неверно. У Сталина были свои, несомненно, левацкие представления. Поэтому они порой совпадали с идеями Троцкого. Но по другим вопросам их позиции резко расходились. Не стоит забывать, что именно на борьбе с троцкистами Сталин заработал свой политический авторитет.

Отказ Сталина от нэповского пути индустриализации, от нэповского пути к социализму как «строю цивилизованных кооператоров» привел к обезличке общественной собственности на средства производства в промышленности и сельском хозяйстве, к ослаблению материальной заинтересованности работников в результатах труда. Отход от выработанной XV съездом и XVI партконференцией экономической стратегии завершил начавшийся во второй половине 20-х годов политический переворот, в результате которого было ликвидировано партийное руководство и Сталин превратился в диктатора. Это, в свою очередь, закономерно привело к массовым репрессиям 30—40-х годов.

ПОЛИТИЧЕСКИЙ ПЕРЕВОРОТ

«ЭКО»: — Непривычная для многих формулировка «политический переворот конца 20-х годов» за последний год все чаще встречается в публикациях. Вы ее тоже употребили в нашей беседе. Остановитесь на этом подробнее, охарактеризуйте главные черты переворота.

— Первая — смена персонального состава высшего руководства. С политическим ярлыком «правых уклонистов» из Политбюро был изгнан Н. И. Бухарин, из кандидатов в члены Политбюро — Н. И. Угланов. Позже та же участь постигла А. И. Рыкова и М. П. Томского. В обстановке по-сталински грубого нажима в 1929 г. из правительства ушел А. В. Луначарский, а в 1930 г. из Госплана — Г. М. Кржижановский. Смена лиц в партийном и го-

сударственном аппарате имела свою логику: убирались политические оппоненты Сталина, люди, приверженные демократической модели социализма и способные убедительно ее отстаивать.

Развернувшаяся в печати и на партсобраниях критика «правых уклонистов» сопровождалась безличными угрозами и в адрес тех, кто считал новый раскол в партии нежелательным,— прежде всего М. И. Калинина, С. М. Кирова, В. В. Куйбышева, Г. К. Орджоникидзе. Это были люди, близкие Сталину, они не имели иного лидера, не были организованы как группа. Именно для их острастки Сталин выдвинул лозунг — следует бороться не только с правыми, но и с «примиренцами».

Когда Бухарина вывели из Политбюро ЦК, Калинин произнес: «Следующая очередь моя». Очередь не наступила — Калинин стал иным. Напомню, что весной 1929 г. на XVI партконференции он выступал с блестящим докладом о деревне, в котором конкретизировались нэповские принципы развития мелкотоварного крестьянского хозяйства в сочетании с добровольной коллективизацией. Это была широкая, продуманная, сбалансированная программа. В рамках первого пятилетнего плана предусматривалось объединение в колхозах всего 18—20 % крестьянских хозяйств. Но уже осенью 1929 г. Калинин «забыл» о ней и поддержал форсированную коллективизацию.

Сломался не только он. Почитайте выступление Куйбышева на XV съезде ВКП(б) — прекрасно аргументированная полемическая речь против «левых». Невольно, не отдавая себе отчета, он дал прогноз близкого будущего: экономических последствий командно-бюрократической политики. Куйбышев обрисовал, к чему привело бы воплощение взглядов «левых»: придется менять само понятие и программу индустриализации, сведя ее к развитию тяжелой промышленности, что чревато хозяйственным кризисом, конфронтацией между городом и деревней, свертыванием социальных программ. Но в 1930 г., когда Куйбышев сменил Кржижановского на посту председателя Госплана, его позиция, увы, резко изменилась: ему пришлось делать многое из того, против чего он возражал на XV съезде партии. В те и последующие годы была смещена со своих постов и физически уничтожена почти вся ленинская гвардия. Пребывание в Политбюро либо превращалось в пожизненное, либо кончалось трагически.

«ЭКО»: — Из 139 членов и кандидатов в члены ЦК, избранных в 1934 г. на XVII съезде партии, были репрессированы 98 человек. Эту цифру вслед за «Философской энциклопедией» называет М. Гурфинкель («Московские новости», 1988, № 28, 10 июля). Он пытается поименно назвать этих людей.

Черты политич. переворота:

1) Таким образом высшее руководство страны, бывшее коллективом, способным взвешивать разные возможности в поисках оптимального варианта, превратилось в послушную «команду» Сталина, перед которой стояла задача лишь детализации его стратегических установок.

Вторая черта политического переворота — 2) демонтаж нэпа, смена социально-политической политики: переход от материальных интересов как движущей силы развития экономики к силе приказа, неисполнение которого грозило тяжкими карами. Такой переход понятен. Курс на сверхиндустриализацию и связанная с ним насильственная коллективизация крестьян привели к резкому сокращению производства сельхозпродуктов и товаров народного потребления, не позволили выполнить намеченные первым пятилетним планом социальные программы. Оставалось уповать на «давай, давай!» и спекулировать на энтузиазме людей.

«ЭКО»: — Но ведь энтузиазм не был тогда формальным. Он порождался реальными успехами. Была ликвидирована неграмотность, открывались рабфаки, молодежь шла в техникумы, институты, узнала, что такое стипендия. Строились заводы, не стало безработицы. Радовали успехи советской авиации, ее сверхдальние перелеты, освоение Арктики, многое другое.

— Конечно. Добавлю, что эти факторы многократно усиливались раздуванием в прессе как реальных, так и мнимых достижений. Было нарушено свойственное всякому здоровому общественному организму преобладание самокритичности над самодовольством. И это был симптом болезни, которую впоследствии назовут сталинизмом и застоем.

3) Третья черта политического переворота — изменение стиля работы партийного и государственного аппарата, средств, механизмов функционирования общественного строя. Такие черты Сталина, как грубость и нетерпимость, становились стилем работы всего аппарата. Сталин был крайне подозрителен. Он говорил, что недоверие — хорошая основа для совместной работы, стимулировал подобные отношения. Отсюда — доносы, «разоблачения». Любая критика, любое несогласие с официальной точкой зрения стали рассматриваться как уклон или вредительство. Буйным цветом расцвела шпиономания.

Однако неверно сводить причины этих явлений к личным свойствам Сталина. Дело не только и не столько в нем, сколько в командно-бюрократической системе управления, генеральным конструктором и выдвиженцем которой он был.

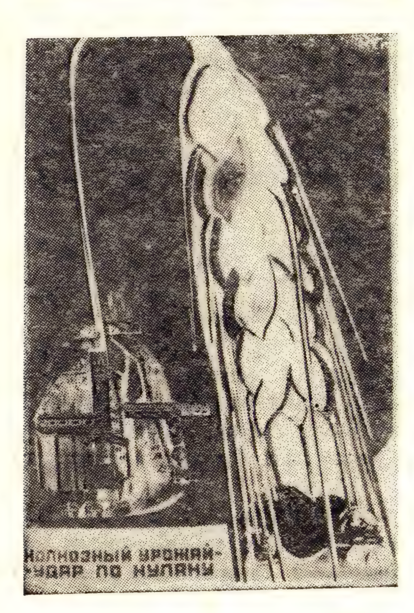
«ЭКО»: — Это заслуживает более обстоятельного пояснения.

ПИРАМИДА ВЛАСТИ

— Командно-бюрократическую систему схематически можно изобразить в виде пирамиды, на вершине которой место только для одного. В ней три основных блока: верхний, принимающий стратегические решения; средний (аппаратный), где политика конкретизируется, доводится до исполнителей и контролируется в деталях; нижний — преимущественно исполнительский. Причем каждое звено исполняет предначертания свыше и одновременно властвует над всеми нижестоящими, а каждое нижестоящее звено видит себя только исполнителем. Такая система противоречит и нашей Конституции, и идеалам социализма. Это бюрократический централизм. Ленин опасался подмены демократического централизма бюрократическим. И как видим, не напрасно.

«ЭКО»: — Данная система — изобретение Сталина, служившее в основном его интересам, или все же это общественное явление, имевшее социальную базу?

— В марте 1922 г. Ленин писал Молотову: «Если не закрывать себе глаза на действительность, то надо признать, что в настоящее время пролетарская политика партии определяется не ее составом, а громадным, безраздельным авторитетом того тончайшего слоя, который можно назвать старой партийной гвардией. Достаточно небольшой внутренней борьбы в этом слое, и авторитет его будет если не подорван, то во всяком случае ослаблен настолько, что решение будет уже зависеть не от него»[6].



ПЛАКАТ И. И. ГРОМИЦКОГО, 1931

Хотя основную массу членов партии составляли рабочие, но в большинстве это были вчерашние крестьяне. Они часто несли в партию не пролетарское, а крестьянское мировоззрение. Ленин перед смертью предлагал ужесточить требования при приеме в партию, вопрос обсуждался

---

[6] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 20.

в Политбюро, но убедить, довести дело до конца Ленин уже не смог. После его смерти разбавление партии вчерашними крестьянами ускорилось. «Ленинский призыв» дал партии 240 тыс. новых членов.

«ЭКО»: — Обычно этот факт расценивается как свидетельство роста авторитета партии, ее поддержки рабочим классом.

— Однако была и другая сторона у «ленинского призыва» — снижение в партии удельного веса членов, прошедших идейную закалку революционной борьбой, примкнувших к ней тогда, когда она была еще в подполье, а не когда стала правящей.

Новички в партии могли быть прекрасными людьми, преданными социализму (как они его понимали). Но они были политически малограмотными, их надо было учить и учить. Недаром для «ленинского призыва» печатались специальные издания в виде популярных учебников. Снижение общего уровня образования и соответственно политической культуры членов партии еще долго давало о себе знать. В 1926 г. в партии неграмотные составляли 3 %. Даже к началу 40-х годов, когда уровень образования (по крайней мере формально) был повышен за счет выпускников вузов и учебных заведений системы партийного образования, начальное образование имели 70 % секретарей райкомов и горкомов партии и 40 % секретарей обкомов, крайкомов и секретарей ЦК компартий союзных республик.

Но разве малообразованные, не имеющие опыта политической борьбы члены партии будут ввязываться в споры? Думаю, что политика форсированного приема в партию новых членов, противоречившая требованию Ленина закрыть дорогу в правящую партию приспособленцам, проводилась сознательно. Она была направлена на создание механического «молчаливого» большинства. Вспомним: кандидаты в члены партии «ленинского призыва» имели право решающего голоса при выборах делегатов на XIII съезд и при голосовании резолюций самого съезда (невиданный случай в истории партии!). То есть те, кто выслушал на съезде «завещание» Ленина и не проронил ни слова, чтобы добиться его исполнения, были избраны в значительной мере благодаря голосам «ленинского призыва»!

Не следует забывать и о том, что политические взгляды основной массы членов партии формировались в годы гражданской войны и «военного коммунизма», когда голое администрирование и уравнительное распределение, продразверстка были возведены в ранг партийной идеологии. Как показала история, подавляющее большинство членов партии так и не смогло за годы нэпа отрешиться от приверженности к административно-командным методам управления, во всяком случае настолько,

чтобы противостоять политическому перевороту 1929 г. Впрочем, упование на силу приказа, на принуждение многим присуще и сегодня.

«ЭКО»: — Хотелось бы услышать Ваше мнение о роли партийного аппарата в политической жизни страны 30—40-х годов. Согласно современным представлениям о бюрократии, в том числе партийной, ей присущи собственные законы поведения. Как они сказались на историческом развитии страны?

— До 1917 г. вес и значение аппарата в партии были незначительными, партия скреплялась идейными узами, авторитет ее лидеров проистекал не от места в партийной иерархии, а от личных качеств, ума, политической позиции. Положение резко изменилось, когда партия стала правящей. Гражданская война, разруха, саботаж царских чиновников и буржуазных специалистов потребовали создания разветвленного партийного аппарата. К работе в нем привлекались не только идейно закаленные старые партийцы с устоявшимся демократическим мировоззрением, но и новички. Их было большинство. С другой стороны, приверженность к административным методам управления, вера в силу приказа присущи аппарату, обусловлены его природой.



ПЛАКАТ В. И. ГОВОРКОВА, 1933

В бюрократическом аппарате неизбежно личный авторитет работника подменяется авторитетом занимаемого кресла. Для аппарата непреложно известное еще с античных времен правило — «ipse dixit» («сам сказал»), то есть суждения начальника не подлежат сомнению или обсуждению, они — истина в последней инстанции. Отсюда нелюбовь работников аппарата к дискуссиям. Рост влияния аппарата в партии, увеличение числа новых партийцев, не обладающих необходимыми знаниями, опытом, смелостью отстаивать мнение, отличное от позиции руководства, постепенно

привели к отходу от традиций поиска лучших решений в открытой борьбе мнений, невзирая на авторитет и положение спорящих.

Характерно, что изменилось само разделение членов партии на сторонников той или иной платформы. Если спор о Брестском мире разделил партию сверху донизу, то в последующих дискуссиях оппонирование меньшинства большинству все более превращалось в удел центральных органов, то есть того самого слоя старых большевиков. «Внизу» же партийный аппарат и большинство членов партии относились к дискуссиям все более враждебно. Поэтому принятый в 1923 г. новый порядок разрешения партийных споров открытым голосованием всей партии (сам порядок говорит о многом) означал паралич для любой оппозиции.

Конечно, не вдруг и не просто удалось изгнать дискуссии из жизни партии, создать показное единодушие, возвести для Сталина «олимп», недоступный критике. В той или иной форме дискуссии все же прорывались наружу вплоть до 1929 г. Но уже к 1934 г. любая попытка критически обсудить действия руководства, а тем более сместить Сталина политическим путем, стала нереальной. Этому способствовало, в частности, лишение независимости Центральной контрольной комиссии (ЦКК), которую Ленин называл партийной и пролетарской совестью. Она так же, как и ЦК, была высшим органом партии, но только с контрольными функциями, избиралась на съезде и отчитывалась только ему. По замыслу Ленина, ЦКК, «невзирая на лица, должна была следить за тем, чтобы ничей авторитет, ни генсека, ни кого-либо из других членов ЦК, не мог помешать... добиться безусловной осведомленности и строжайшей правильности дел»[7]. ЦКК создавала определенную преграду Сталину и его подручным в развязывании репрессий. Поэтому на XVII съезде партии в 1934 г. она была преобразована в Комиссию партийного контроля при ЦК ВКП(б), а с XVIII съезда уже не избиралась съездом, а назначалась ЦК, то есть фактически лично Сталиным.

«ЭКО»: — Сталин и бюрократический аппарат. Что, на Ваш взгляд, первично?

— Если есть несколько лидеров с различающимися платформами, приходится выбирать: на кого ориентироваться, чьего покровительства искать. Неизбежны разделение на сторонников того или другого, борьба фракций. Бюрократической же пирамиде присуще стремление к единовластию. Обретя Хозяина, она успакаивается. Порой можно слышать возражение: если Сталин не только

[7] Там же. Т. 45. С. 387.

творец, но и порождение бюрократического аппарата, то как объяснить те кровавые раны, что нанесла этому аппарату репрессивная машина Хозяина? Нанесла, но не всему аппарату, а в основном той его части, которая еще сохранила традиции критического восприятия действительности. Сталинизм — зигзаг не только в истории построения социализма, но и в истории советской бюрократии. Когда Сталин умер, бюрократия избавилась от страха. А позже, избавившись от возмутителя спокойствия Хрущева, обрела желанный покой и устойчивость. Наступили годы застоя.

Конечно, Сталин не был пассивным ставленником бюрократического аппарата, напротив, он стал его «крестным отцом». Сталин был первым генсеком, кто не просто осознал значение кадровой политики партии (это сознавал и Ленин, но он решал вопросы демократически), а понял, что такое ключ от кадровой политики, положенный в собственный карман. Став генсеком, сначала он не действовал так грубо, как потом. Все делалось мягко, постепенно менялся состав аппарата ЦК. С первых дней работы Сталина в ЦК с ним тесно сотрудничал В. М. Молотов, который стал вторым секретарем ЦК. Одним из первых перемещений в аппарате, которое сделал Сталин, было назначение Л. М. Кагановича заведующим организационно-инструкторским, а затем орграспределительным отделом ЦК. С 1922 г. в ЦК работал и Поскребышев, в ЦКК — М. Ф. Шкирятов — члены «теневого кабинета» Сталина, не очень заметные, но реально игравшие огромную роль, особенно в кадровых делах.



ПЛАКАТ В. Н. ДЕНИ,
Н. А. ДОЛГОРУКОВА, 1933

Сталин подбирал на ключевые посты людей по двум критериям: первый, установленный партией при ее возникновении,— преданность делу, социалистическим идеалам, способность успешно руководить порученным участком работы; второй — личная преданность ему как Хозяину. При прочих равных условиях он всегда рекомендовал человека, в котором был лично уверен.

«ЭКО»: — Почему процесс десталинизации, начатый XX съездом партии, был приостановлен и наше общество вновь оказалось в состоянии застоя?

— На XX съезде проблема сталинизма трактовалась упрощенно. Не была осознана логика административно-командной системы, ее тогда свели лишь к двум элементам: выходу из-под контроля партии деятельности НКВД и обожествлению личности вождя. Считалось: устраним то и другое — и не останется причин, порождающих беззаконие. Устранили, а система сохранилась и проявила свойство восстанавливаться. Отсюда попытки создать культ Хрущева, затем Брежнева.

В партии сильнее оказались позиции тех, кто был непосредственно замешан в сталинских репрессиях или получил от них какие-то преимущества, привилегии. Не смогла отрешиться от веры в исключительность «вождя» и определенная часть простых людей. Но главное — не были вырваны корни административно-командной системы. Чтобы преодолеть застой в экономике, сделать граждан хозяевами страны, покончить с коррупцией, эту систему надо устранить целиком.

Тупик, в котором наше общество оказалось за годы застоя, осознали руководство партии и значительная часть интеллигенции. Найден и ключ к перестройке общественных отношений: «Больше демократии, больше социализма!» Но система сопротивляется, среднее звено руководителей в массе своей не спешит навстречу демократизации. Не заявили о себе еще в полный голос рабочий класс и крестьянство. Логика социального развития подсказывает, что господство в нашем обществе идеологии сталинизма, административно-командной системы управления — явление временное, всего лишь зигзаг в истории строительства социализма. Ибо, как показал опыт, построить социализм и обогнать по уровню развития капиталистические страны таким путем невозможно. Эта цель достижима лишь на другом пути, на который мы сейчас вступили. Такой путь — перестройка.

Беседу вели корреспонденты «ЭКО»
Т. М. БОЙКО и П. С. ФИЛИППОВ

КУЛЬМИНАЦИЯ «ВОЕННОГО КОММУНИЗМА»

По страницам книги Фернандо де лос РИОСА [1]

«Военный коммунизм» в нашем сознании связывается прежде всего с продразверсткой, в меньшей степени — с натурализацией хозяйственных отношений. Сегодня нам не хватает живых деталей, передающих своеобразие того времени. Восполним этот пробел, обратившись к свидетельству зарубежного очевидца. Сторонние наблюдатели порой лучше замечают и отражают то, что находящиеся в гуще событий расценивают как привычное и не заслуживающее внимания.

...В один из последних дней октября 1920 г. на Балтийском вокзале Петрограда из ревельского поезда вышел иностранец лет сорока с лишним. Видный деятель Испанской социалистической рабочей партии (ИСРП), депутат от Гренады, правовед Фернандо де лос Риос Уррути (1879—1948) был направлен в Россию для переговоров об условиях вступления партии в Коминтерн. Впоследствии Ф. де лос Риос — министр юстиции, народного образования, иностранных дел в нескольких республиканских правительствах, посол Испанской Республики во Франции и США. Он оказался внимательным и острым наблюдателем. За два месяца в России встречался с руководителями РКП(б), в том числе с В. И. Лениным и Н. И. Бухариным, подробно знакомился с работой наркоматов, ВСНХ, ВЦСПС, беседовал с интеллигенцией, членами оппозиционных социалистических партий. Ходил по улицам, бывал в театрах, рабочих клубах, школах и музеях.

Конец 1920 г.— кульминация «военного коммунизма», момент расцвета его иллюзий. Это нашло отражение в решениях VIII съезда Советов, книге Бухарина «Экономика переходного периода», постановлении ВСНХ от 29 ноября 1920 г. о национализации мелкой промышленности, декретах Совнаркома (декабрь 1920 г. и январь 1921 г.) о бесплатном предоставлении рабочим и служащим продовольствия, предметов ширпотреба и коммунальных услуг. Одновременно начинался открытый экономический (исчерпание старых запасов промышленного сырья и готовой продукции, катастрофическое сокращение посевных площадей, голод) и социально-политический (крестьянские восстания, кронштадский мятеж, рабочие демонстрации и забастовки

[1] Книга «Мое путешествие в Советскую Россию», опубликованная в Мадриде летом 1921 г., в СССР практически неизвестна. Мы знакомим читателей с сокращенным переводом нескольких ее глав, выполненным по 4-му изданию (1970 г.), и комментариями к нему.

в Петрограде и Москве) кризис «военного коммунизма». Канун этих событий Ф. де лос Риос описал в книге «Мое путешествие в Советскую Россию».

ДИСЦИПЛИНАРНЫЙ РЕЖИМ В ЭКОНОМИКЕ

Ф. де лос Риос рассматривает систему управления экономикой Советской России в 1920 г. как результат перехода от «первой фазы революции в экономике» (фабзавкомов, несших в себе начала автономии, производственной демократии и самоуправления) ко второй — «авторитарному централизму».

Уже в 1919 г. практически вся экономика России (как государственные, так и частные предприятия) оказалась юридически подчинена дисциплинарному режиму. Ненационализированными остались лишь ремесленные мастерские и кое-какие мелкие предприятия. Эти предприятия, кроме кустарных, которым разрешалось часть произведенного сбывать на местных рынках, должны всю продукцию сдавать государству.

Главным административно-хозяйственным органом является ВСНХ. На его создание, как и на всю экономико-административную структуру, повлиял пример Германии периода войны с ее сырьевой диктатурой, продовольственными карточками и госкапитализмом. Этот опыт, по словам многих коммунистов, произвел большое впечатление на Ленина.

Вот как осуществляется планирование и учет продукции на предприятии или в тресте. В установленные даты предприятие должно представить свою смету в соответствии с направленными ему указаниями. Перед этим оно запрашивает о намеченной ему производственной программе соответствующий главк ВСНХ. Исходя из программ, рассчитываются необходимые объемы сырья, топлива, финансовых средств и т. д. ВСНХ дает ответ по представленной ему смете после консультаций с бюрократическими учреждениями, занятыми распределением продукции, и разверстки заданий между различными предприятиями. Легко представить, насколько сложна эта процедура. Затем смета принимается главком и утверждается комиссией при Президиуме ВСНХ.

Предприятие стремится работать с максимально возможными средствами, то есть запрашивает наибольшее количество всех ресурсов, что, естественно, отражается на себестоимости. Впрочем, точных данных о себестоимости мне узнать не удалось.

Придя к соглашению, главки ВСНХ и Комиссариат продовольствия назначают каждому предприятию, что оно обязано произвести.

Учет потребностей, которые сочтено возможным удовлетворить исходя из имеющего сырья, оборудования и рабочей силы, ложится в основу плана.

РАССТРОЙСТВО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

Сверхцентрализация управления экономикой и преобладание планирования и учета «в натуре» в значительной мере были связаны с кризисом денежного обращения.

Денежные расчеты потеряли смысл, как это произошло во время войны в странах Центральной Европы, и по тем же причинам. В России добавилось новое обстоятельство — заинтересованность самого правительства в обесценивании денег как средства толкнуть страну к осуществлению его планов.

Представление о том, что обесценивание денег, доходящее до их «нуллификации», приведет к прямому продуктообмену, который рассматривался в качестве характерной черты социализма, было широко распространено в РКП(б). Это усугубляло положение и подстегивало эмиссию. В середине 20-х годов советский экономист Д. Кузовков писал: «К тому времени, когда новая власть могла серьезно задуматься над своей экономической политикой и посвятить ей хоть часть своих сил, перед ней стала весьма сложная проблема. Необходимо было со всей решительностью стать на путь восстановления финансовой и денежной системы... или довести разложение денежной системы до логического конца с тем, чтобы одним ударом перейти к обобществленному безденежному хозяйству. Пролетариат и его партия пошли по второму пути»[2].

Возникает ситуация, когда при переполнении каналов денежного обращения государству не хватает денег На самом деле проблема в товарах, продуктах, а не в деньгах. Типографии Госзнака работают без передышки. И все же, как сказал мне комиссар финансов Н. Н. Крестинский, при эмиссии 2 млрд руб. ежедневно и при 8000 млрд руб. в обращении денег все равно не хватает. Доходную часть бюджета невозможно определить — денежные налоги отменены, деньги не возвращаются в казну, если не считать небольшого количества, получаемого за продажу товаров по карточкам в государственных магазинах.

Приводимые Ф. де лос Риосом данные несколько завышены — на 1 января 1921 г. в обращении находилось 1169 млрд руб.[3] Впрочем,

---

[2] Кузовков Д. Процесс натурализации народного хозяйства. (Период 1916—1920 гг.) // Социалистическое хозяйство. 1925. Кн. 3. С. 53.

[3] Труды ЦСУ. М., 1922. Т. VIII. Вып. 2. С. 42.

менее чем через два года В. И. Ленин на IV конгрессе Коминтерна будет говорить о «знаменитом русском рубле», знаменитом «хотя бы уже потому, что количество этих рублей превышает теперь квадриллион»[4].

Среди обращающихся денег наиболее охотно принимаются банкноты царского времени, затем — правительства Керенского и в последнюю очередь — современные. Во многих деревнях их вовсе не принимают, и ведется только меновая торговля. Эмиссия денег во многом означает признание подпольного рынка, потому что сравнительно малая (относительно общей эмиссии) часть денег выпускается, чтобы государство расплачивалось ими с крестьянством, большую же часть денег крестьяне получают от горожан, которые в принципе не должны были бы их расходовать таким образом, поскольку вся торговля находится вне закона.

Ф. де лос Риос уловил существенное противоречие экономики «военного коммунизма» — ее неизбывную двойственность: существование натурального и централизованно планируемого сектора параллельно с официально запрещенным «нелегально-рыночным», без которого не обеспечивался процесс воспроизводства. (Подробнее см.: Крицман Л. Героический период русской революции. Опыт анализа так называемого «военного коммунизма». М., 1925).

NB!

НАРКОМПРОД И ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ ДИКТАТУРА

Центральный орган, занятый сбором продовольствия и сельскохозяйственного сырья, называется Наркомпродом. В губерниях и уездах действуют органы, назначенные комиссариатом, в деревнях их назначают местные Советы. Таким образом, существуют централизованный режим для важных городских центров и самоуправление в деревнях.

Деятельность органов Наркомпрода осложняется тем, что земля — главное средство производства продуктов — не обобществлена. Чтобы упорядочить сбор продуктов и учет потребности в них, в Наркомпроде созданы восемь отделов по видам продовольствия и сельскохозяйственного сырья. Каждый из них устанавливает общий размер потребности в своем продукте и с учетом данных дореволюционной статистики о железнодорожных перевозках, внешней торговле, объеме производства, посевных площадях производит разверстку по губерниям. Они делятся на три группы: губернии, производя-

[4] Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 283.

щие больше своих потребностей; производящие примерно столько, сколько потребляют; полностью зависящие от других. Губернии доводят разверстку до уездов, а последние — до деревень, где Наркомпрод через Советы выходит на непосредственных производителей продуктов. Следовательно, от Советов и их состава зависит справедливость разверстки по дворам.

За выполнение разверстки отвечают все жители деревни. Идея солидарности соответствует традициям «мира», в котором существовала круговая порука. Крестьянам оставляют зерно для посева и для пропитания из расчета 12 пудов на едока. Излишки они должны сдать по разверстке, а остающееся неиспользованным зерно обязаны продать государству, объявившему хлебную монополию. Крупный рогатый скот в возрасте до трех лет переписывается и не подлежит убою; из скота старше трех лет, как мне говорили, обязательно сдается каждый год 80 % живого веса, мелкого скота — 25 % поголовья. Пшеница сдается осенью, мясо — зимой.

Описываемый Ф. де лос Риосом порядок сдачи крестьянами зерна государству практиковался до принятия 11 января 1919 г. декрета о продразверстке. Главное в продразверстке — не столько фактически



ПЛАКАТЫ А. САПОЖНИКОВА, 1920, В. КОРАБЛЕВОЙ, 1930

безвозмездное (за символическую плату) изъятие «излишков» у крестьян, сколько изменение принципа определения «излишков». До декрета исходными моментами были нормы потребности крестьянской семьи и фактическое наличие у нее хлеба, после — под «излишком» стали понимать то количество, которое государство считало необходимым изъять для удовлетворения потребностей армии и городов.

Продукты собираются в больших хранилищах, созданных в основных железнодорожных узлах и речных портах. Каждая база или ее отделение должны обеспечивать установленное число губерний и еженедельно отчитываться перед Наркомпродом об объеме запасов.

О реальных трудностях и бедах, рождаемых этой системой, говорят следующие данные, полученные мною официально и частным образом. Неслыханным напряжением, используя военную силу для получения продуктов, в 1920 г. удалось поднять количество реквизированного картофеля до 65 млн пудов с 30 млн в 1919 г. Но если в 1919 г. пришли в негодность, не дойдя до потребителя, 8 млн пудов, то в 1920 г.— 60 млн. Когда ударили первые морозы, картофель был еще свален в кучи на станциях. В окрестностях голодной Москвы в декабре скопилось несколько сот вагонов мороженого картофеля, который передали для переработки спиртовому тресту.

Чтобы обеспечить кормами скот, многим деревням и небольшим городам дали задание по сбору зеленых веток. В Дмитрове, облегчив сбор веток, просто рубили деревья, для перевозки собранного запросили сто вагонов, а получили только один. Мороз испортил все оставшиеся ветки, которые я видел в занесенных снегом кучах. Тверская губерния должна была дать 8 млн пудов сена, в результате его не осталось для скота. Скот забили и мясо продали по высокой цене. Такие примеры можно умножать и дальше.

Продукты доходят до потребителя через так называемые кооперативы. «Так называемые», потому что эти организации не являются добровольными ассоциациями, «кооператоры» не вносят паев и не могут проявлять инициативу. Кооператив на самом деле — орган распределения; к нему обязаны быть приписаны все жители той части города, где он расположен. Здесь получают продукты по карточкам. Руководят кооперативами лица, назначенные Наркомпродом, которому кооперативы и подчинены.

МИЛИТАРИЗАЦИЯ ТРУДА

Систему управления трудом возглавляет народный комиссар труда, которого назначает Совнарком по представлению ВЦСПС. Как правило, этот пост занимает один из членов Президиума ВЦСПС. Во время моего пребывания в России наркомом труда был секретарь ВЦСПС (В. В. Шмидт, 1886—1940).

Комиссариат в тесной связи с ВЦСПС занимается вопросами социального страхования, тарифов, охраны труда, распределения рабочей силы и конфликтами. Последнее слово сохраняется за комиссаром труда. Специфическая и наиболее сложная работа комиссариата состоит в распределении трудовых ресурсов.

В ходе Октябрьской революции безработица стала почти всеобщей. В комиссариате труда, сообщая мне данные, не сказали о причинах безработицы. Отчасти она объясняется состоянием сознания трудящихся, которым интереснее обсуждать пути, какими идти революции, чем работать в своем цехе. Но гораздо в большей мере она связана с парализацией транспорта и нехваткой сырья.

В 1920 г. возникла неудовлетворенная потребность в рабочих руках. Для решения этой проблемы принято постановление о трудовых мобилизациях. Признав труд обязательным, логично создать орган, который воплотил бы эту обязанность в жизнь. Он и создан (Главный комитет по проведению всеобщей трудовой повинности при Совете Труда и Обороны существовал с 29 января 1920 г. по 24 марта 1921 г.) в составе комиссара труда, комиссара по военным и морским делам (Л. Д. Троцкий, 1879—1940), комиссара внутренних дел (Ф. Э. Дзержинский, 1877—1926) и представителя ВЦСПС. Комитет занимается мобилизацией трудовых ресурсов и их распределением по запросам наркоматов. Это один из основных экономических органов России, организующих народное хозяйство по военному образцу. Мобилизации подлежат мужчины от 18 до 50 лет и женщины от 18 до 40 лет.

«Первыми, на кого распространена трудовая повинность,— сказал мне комиссар,— были бывшие буржуи и паразитические элементы. Также мы хотели (и немало добились) заставить рабочих, сбежавших в деревню, вернуться на фабрики и заводы». На самом деле достигнуто не так много, как утверждает комиссар, если судить по речи Троцкого на IX съезде РКП(б): «В важнейших отраслях промышленности у нас значится 1 150 000 рабочих, а на самом деле 850 000. Куда девались 300 000? Они ушли. Куда? Может быть, в деревню, может быть, в другие отрасли промышленности,

может быть, в спекуляцию, т. е. 300 000... дезертировали»[5]. Я видел нескончаемые вереницы дезертиров с военного и трудового фронта, изо дня в день заполнявших улицы. Очевидно, что если одна из главных причин дезертирства — недостаточный размер продовольственного пайка в городах, то без изменения экономической ситуации результаты будут все теми же.

Работников мобилизуют пятерками и распределяют по профессиям, отраслям промышленности и предприятиям. Как сказал мне комиссар, уже мобилизованы люди 1890, 1896 и 1898 годов рождения; среди неквалифицированных рабочих отобраны 100 тыс., остальные направлены в армию.

Есть обязательные работы — пилить дрова, очищать улицы от грязи и снега, шить одежду для детей и армии. Первые два занятия считаются неквалифицированными, ими занимаются и мужчины, и женщины; шитьем — только женщины. В последние дни моего пребывания в Москве каждая женщина в свободное от основной работы время в специально отведенных местах должна была выполнить определенную норму по пошиву детского белья.

Существует около 400 бирж труда и еще 500 агентств, основная задач которых — регистрировать работников в своей местности и распределять их по указанию органов Главкомтруда. Как действуют биржи труда? Каждый трудящийся обязан устраиваться на работу с помощью биржи. Даже если он нашел работу частным образом, наниматель пишет запрос с просьбой направить ему рабочих определенных специальностей, а в прилагаемом письме уточняет, кого именно. Таким образом, биржа почти полностью учитывает рабочую силу, проходящую через рынок труда. Но в случаях, когда единственной возможностью получить рабочие руки являются нелегальные трудовые соглашения при более высокой оплате, биржа лишь формально выдает направление нанятому работнику и заносит его в списки.

Снабжение продовольствием городских центров, а значит, нормализация работы транспорта, является центральной проблемой социальной и промышленной политики в России, поскольку, помимо соблазна нелегальной коммерции, основной причиной дезертирства из промышленности являются недостаточный размер пайков и ненадежность снабжения ими. Решила ли милитаризация труда эти проблемы или усугубила их и создала новые? Собранные мною данные очень противоречивы. Но, как мне говорили рабочие и инженеры, следствием принятых мер стали бюро-

[5] IX съезд РКП(б). Протоколы. М., 1960. С. 93.

кратизация бирж труда и рост числа подпольных трудовых соглашений.

Мобилизованный и приписанный к предприятию рабочий в случае дезертирства попадает под действие законов военного времени, а не мобилизованный для выполнения определенных работ в обобществленной экономике и уклоняющийся от труда направляется в концлагерь.

ОХРАНА И ОПЛАТА ТРУДА, СОЦИАЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ

В России законом установлен 8-часовой рабочий день, однако, по согласованию с профсоюзом, может быть до 4-х сверхурочных часов. Пока еще не окончено составление списка вредных работ, требующих сокращенного рабочего дня. На тех вредных работах, где рабочий день нельзя сократить, например, при обработке свинца, вредные последствия от испарений компенсируются увеличением продовольственного пайка и отпуска. Многие предприятия держат коров; предприятия с вредными работами выдают молоко своим работникам, а без вредных работ обязаны сдавать его государству.

Лишь в исключительных случаях разрешается детский труд в возрасте от 14 до 16 лет и только на предприятиях, где не имеют дела с вредными для здоровья веществами. Разрешение на работу дает медицинский инспектор, который принимает во внимание принадлежность ребенка к многодетной семье. У этих детей 4-часовой рабочий день, сверхурочные работы запрещены. В возрасте от 16 до 20 лет работают по 6 часов.

Труд женщин (за немногими исключениями) запрещено использовать в ночные смены. Защита женщин понимается прежде всего как охрана материнства. Женщины, имеющие четырех и более иждивенцев, освобождены от трудовой повинности.

С самого начала революции большое значение придается социальному страхованию. Если прежде оно было обязательным только в горной промышленности, то сейчас все работающие по найму охвачены страхованием по потере трудоспособности и безработице.

Крестьян начали разделять на три категории — бедняки, середняки, зажиточные. Страхованию подлежат первые две группы. Чтобы реализовать такое разделение, требовалось учесть стоимость имущества крестьян, причем приходилось пользоваться довоенными данными, так как текущий статистический учет отсутствовал. Объявлено, что правом на социальное обеспечение пользуются крестьяне с капиталом, не превышающим стоимости 180 пудов зерна на члена семьи.

Необходимо также найти соотношение между различными элементами капитала при преобразовании системы экономической оценки продуктов, лишив их товарной формы, т. е. отвлечься от колебаний потребления. Как сказал мне доброжелательный специалист, такая работа подходит к концу. За эквивалент берется пуд пшеницы. Тогда рабочая сила в трудоспособном возрасте оценивается в 170 пудов, одна десятина пашни — 90, одна десятина под садом — 180, лошадь — 60, корова — 45, боров — 15, овца или коза — 5 пудов.

Это пример многочисленных в период «военного коммунизма» попыток изобрести безденежный учет — предлагались «треды» (трудовые единицы), «энеды» (энергетические единицы), «единицы потребительной стоимости».

Правом на социальное обеспечение пользуются: работающие по найму; имеющие или имевшие мастерскую, но не эксплуатирующие чужого труда; эксплуатировавшие чужой труд, но потерявшие трудоспособность (имеют право на пенсию по инвалидности); получавшие до революции пенсии от государства, за исключением церковнослужителей и служивших в полиции и жандармском корпусе. Человек, от которого я получил эти данные, сказал, что это в основном записанные в законе принципы, а не реальность. Чтобы они стали реальностью, нужно то, чего нет сейчас в России: эффективный управленческий аппарат, многочисленные статистические органы, материальные средства.

Профсоюзы устанавливают тарифы на основе сведений о стоимости жизни, вредных и опасных факторах в промышленности, профессиональных качествах рабочих. Тарифный отдел ВЦСПС руководит губернскими отделами, а те — подотделами в городах и на предприятиях.

С 1 февраля 1919 г. существовала единая тарифная сетка с 35 разрядами при соотношении 1 : 5 между минимальной и максимальной ставками, с 1 сентября 1919 г. зарплата всех категорий трудящихся была повышена с соотношением минимума и максимума 1 : 4[6].

Существуют многочисленные различия между городами, учреждениями, предприятиями в уровнях зарплаты. В Москве нет и двух бюрократических учреждений с одинаковым жалованьем. Нет двух городов, где на предприятиях одной отрасли была бы одинаковая

---

[6] История социалистической экономики СССР. Советская экономика в 1917—1920 гг. М., 1976. С. 358; Гимпельсон Е. Г. Военный коммунизм: политика, практика, идеология. М., 1973. С. 168—169.

зарплата. В Петрограде и Москве, принимая во внимание повышенную стоимость жизни, платят, как мне сказали в тарифном отделе, 150 % обычной денежной зарплаты, в других индустриальных центрах (Тула, Нижний Новгород) — 120 %. Было бы ребячеством с экономической точки зрения пытаться упорядочить шкалу зарплаты: из-за обесценивания денег ее необходимо постоянно пересматривать; кроме того, покупательная способность денег очень невелика, потому важно, что человек получает в виде продуктов.

Чем больше обесцениваются деньги и чем труднее приобретать необходимое, тем сильнее ощущается потребность в натуральной оплате. Взяв в качестве отправной точки август 1918 г., когда, по данным «Бюллетеня Наркомтруда», стоимость жизни составила 1500 % к 1916 г., получим следующую картину роста цен: август 1918 г.— 100 %, январь 1919 г.— 224, июнь 1919 г.— 684, январь 1920 г.— 2052 %. Зарплата за тот же период в среднем выросла на 150 %. Рабочие требовали ввести натуроплату уже в октябре 1918 г. на съезде профсоюзов металлистов. При ценах свободного рынка денежная зарплата квалифицированного рабочего



ПЛАКАТ В. А. ШЕСТАКОВА, 1929 (!)

оказывается равной 24 или 26 фунтам черного хлеба или 2 фунтам мяса.

Насколько при этом удовлетворяются физиологические потребности организма? Средний рацион, считающийся необходимым, чтобы не началось физическое истощение, равняется в России 2700—2800 ккал. Как мне официально сказали в Наркомпроде, в Москве (по политическим соображениям) обеспечивается 50 % необходимого, в других городах — лишь 23 %, т. е. не более 621 ккал.

То, что городское население в России еще физически не вымерло, объясняется существованием подпольного рынка. И этот рынок, экономическая роль которого — восполнять 95-процентный дефицит, ставят вне закона!

ПОДПОЛЬНЫЙ РЫНОК — СУХАРЕВКА

Невозможно помешать человеку искать средства для удовлетворения своих потребностей: либо успешное их удовлетворение торжествует над всеми доводами разума, либо оно приносится в жертву, и это жертвоприношение превращается в смысл жизни, становится наиболее экзальтированной формой признания ценности того, от чего отказываются. Выбирающих второй путь меньшинство. И сколь бы ни был высок уровень аскетизма у народа, никогда такое поведение не будет общепринятым.

Пожалуй, нет другой страны с такой способностью переносить страдания и лишения, как Россия. И несмотря на такой психологический настрой, русские, движимые острой нуждой, прибегают к подпольному рынку, чтобы удовлетворить самые элементарные потребности. Вся Россия, как сказал мне человек, придерживающийся крайних идей, двинулась в спекуляцию. К дверям частных домов, рискуя попасть в руки милиции, приносят зерно, мясо, молоко и другие продукты в обмен на одежду, драгоценности, деньги.

В поездах много народа, едущего в город, чтобы продать мясо, яйца, масло. С момента посадки в поезд и до выхода в городе количество товара уменьшается. Я видел человека, который выехал из одного места на востоке России с пятью пудами (80 кг) зерна, а в Москву привез только два. Остальное ушло на «смазывание» административных механизмов по дороге. Зато оставшееся теперь стоит гораздо больше того, что можно заработать на фабрике за полмесяца. В этом причина громадного количества дезертиров с трудового фронта и беглецов в деревню.

Все это можно назвать рассеянным рынком. Кроме того, есть постоянный рынок, как бы специально предназначенный (по стихийному соглашению граждан) для упорного нарушения закона. Подпольный рынок, о котором все знают, кажется парадоксом. Он занимает великолепный проспект и раскинулся очень широко, людей много, местами не протолкнешься. Этот рынок называется по месту, где расположен, Сухаревкой. Он делится на две неравные части: в большей торгуют съестным, в меньшей — напитками, одеждой, предметами роскоши.

Вот тут продают хлеб: черный, кислый, с хрустящим на зубах песком, его достают из грязных мешков и предлагают покупателю по 500 руб. за фунт; хлеб белый пышный (и не подумаешь, что такой еще есть в России) — маленькие булочки, за каждую просят 2000 руб. Чуть дальше — масло по 6000 руб. за фунт, небольшие его комки, завернутые в тряпку или бумагу, показывают прохожим. Предлагают омерзительные куски мяса, разложенные на подозрительного цвета тряпье, просят по 1500 руб. за фунт самого низкого качества. А вот стоит человек барского вида. Он то прячет, то показывает требуху, которую, как и все, держит на руках полузавернутой в газетные листы. Через несколько шагов продают яйца по 225 руб. за штуку. Стоят переносные печки с большими сковородами. Их много, но еще больше желающих пробиться к ним. На сковородах жарятся куски колбасы. Обжарив колбасу в жире, ее кладут на кусочек хлеба — порция стоит 200 руб.

Продавцы готовы сбежать в любой момент при появлении милиции. Напрасно вводить запреты и уводить сотни тех, кто здесь собирается, под конвоем в тюрьму, где они будут какое-то время отбывать принудительные работы. Существует лишь один способ покончить с Сухаревкой — сделать ее функционирование ненужным. Но этого не обеспечить чрезвычайными и запретительными мерами.

Сухаревка оказывалась необходимой не только частным лицам, но и государственным предприятиям. Например, на заседании Президиума Петроградского СНХ 12 июля 1920 г. представитель швейной секции говорил о специальном агенте секции на Сухаревке, скупавшем ремни, различные машинные части: «Иначе мы обходиться не можем, потому что, когда требуем 300 челноков, Москва присылает 10»[7]. Нелегальный обмен сырьем, оборудованием практиковался и между государственными предприятиями.

---

[7] Цитируется по: Гимпельсон Е. Г. Указ. соч. С. 160.

За этим кроется иллюзия, что государственное хозяйство, официальная экономика должны поглотить — террором или собственной экспансией — все народное хозяйство. Но экономика сильнее воли правителей — истина элементарная для марксистов и немарксистов. Политическая власть социальной группы существенно зависит от веса этой группы в экономике. Крестьянство, составляющее 82—85 % населения, вынудило правительство официально возродить свободный рынок в марте 1921 г. Если бы экономику и человека можно было изменить по желанию, приказом или террором, путь истории был бы так же легок, как движение мысли или воли. Ленин понимал, что Россия не может дальше выносить страдания и лишения прошедших трех лет. Это стало главным его аргументом в ноябре 1920 г. в пользу заключения концессий, а в марте 1921 г.— в пользу продналога и свободной торговли.

«Военный коммунизм» был ранним вариантом того, что с легкой руки Г. Х. Попова многие стали называть Административной Системой. Замена действия экономических законов административным регулированием «расслаивала» экономическую жизнь на официальную и неофициальную, вела к расточительному расходованию и без того скудных ресурсов, распаду хозяйственных связей, углублению кризиса.

Перевод и комментарий П. М. КУДЮКИНА,
хозрасчетный научно-исследовательский центр
при Президиуме Советской Социологической Ассоциации,
Москва

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ВЕНГРИИ: ЭКСПЕРИМЕНТЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ



И. А. ЗАБОРОВСКАЯ,
кандидат экономических наук,
НИИцен Госкомцен СССР,
Москва

В ВНР функционирует и развивается рыночный механизм управления экономикой. В таком хозяйственном механизме цена выступает в качестве одного из главных факторов формирования целей экономической политики; цена и прибыль, реализуемая в ценах, играют ориентирующую и регулирующую роль при формировании производственных программ предприятий; цена балансирует спрос и предложение на рынке как средств производства,

так и предметов потребления. Внутренняя сбалансированность, необходимая для успешного функционирования оптовой торговли средствами производства, обеспечивается использованием цен рыночного равновесия. Внешняя сбалансированность достигается с помощью стимулирования экспорта в нерублевую зону и дестимулирования импорта путем установления внутренних цен на более высоком, чем внешнеторговые цены, уровне.

ИЗ ИСТОРИИ ВЕНГЕРСКОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Современная система цен в ВНР в своем развитии прошла ряд этапов. Первый можно отнести еще к 1968 г., когда в рамках общей экономической реформы проводилась и реформа системы ценообразования. Был создан рыночный механизм ценообразования, значительно повышена гибкость системы цен за счет частичной передачи функций по их формированию хозяйственным организациям. Уже на этом этапе был взят курс на учет экспортно-импортных затрат при формировании цен. В последующие годы были и другие изменения: внутренние цены значительно приближены к внешнеторговым, расширился удельный вес свободных, договорных цен.

Более значительные перемены произошли в 1980 г., когда в ВНР была введена тройственная база внутренних цен:

- экспортные цены[1] — для отраслей обрабатывающей промышленности и импортные цены — для добывающих отраслей, образующих так называемую сферу компетитивного ценообразования (65 % валовой промышленной продукции);
- компетитивные (расчетно-конкурентные) цены — для предприятий, строящих свои цены путем сопоставлений (15 %);
- внутренние затраты (20 % валовой промышленной продукции).

Предполагалось, что в последующие годы сфера компетитивного ценообразования станет в народном хозяйстве определяющей. На практике же эти наметки вступили в противоречие с реальными экономическими условиями. Стала очевидной необходимость внести дополнительные изменения в механизм внутреннего ценообразования.

Так, задача достичь устойчивого внешнеторгового баланса требовала значительно расширить экспорт, и в первую очередь в капиталистические страны. С этой целью внутренним производителям стали предоставлять единичные исключения, круг которых постоянно расширялся. Скажем, при снижении экспортных цен

[1] При формировании внутренних цен в обрабатывающей промышленности первоначально предусматривалось двойное ограничение — уровень экспортных цен и рентабельность при экспорте в капиталистические страны.

предприятиям обрабатывающей промышленности разрешалось не снижать внутренние цены; это происходило при одновременном поиске новой базы цен. В конце 1983 г. принимается решение о возможности ориентировать внутренние цены в ряде отраслей промышленности на так называемые цены основных товарных рынков, которые выше экспортных, но ниже импортных цен. В 1985 г. полностью отменяется использование такого критерия, как размер прибыли, полученной при экспорте продукции: это ограничение приводило к сознательному завышению экспортной цены, а следовательно, и рентабельности внутренней реализации.

В добывающих отраслях также были сделаны определенные отступления. Так, снижение цен на энергоносители на мировом рынке до мая 1986 г. не отражалось на уровне внутренних цен. Уровень внутренних цен в добывающих отраслях устанавливается отраслевыми комиссиями по ценам; решения принимаются в каждом единичном случае исходя из конкретной ситуации на рынке.

Сложность выбора товара-аналога, отход от ценообразования на основе экспортных цен «ведущих» предприятий и ряд других трудностей постепенно привели к тому, что вместо сопоставимого ценообразования цены стали определяться на основе внутренних затрат и нормативной прибыли. Таким образом, главное положение реформы 1980 г. о построении внутренних оптовых цен на базе внешнеторговых не было реализовано как в части экспортных, так и импортных цен.

Уровень производительности труда и издержки национального производства требовали установления в обрабатывающей промышленности более высоких внутренних цен по сравнению с экспортными[2]. Это обеспечивалось путем неоднократных девальваций форинта по отношению к доллару США, экспортными дотациями, введением целого ряда исключений в порядок образования цен, постепенной заменой цен экспорта более высокими ценами основных товарных рынков в качестве базы внутренних оптовых цен в обрабатывающей промышленности.

Необходимость предотвратить рост внутренних оптовых цен, а также постоянная девальвация форинта по отношению к доллару США породили в 1986 г. еще одно «корректирующее» постановление в области ценообразования: было решено не отражать во внутренних ценах рост экспортных цен, вызванный девальвацией форинта. Это решение еще больше осложнило взаимосвязь внутренних оптовых и экспортных цен.

Постоянное превышение уровня внутренних оптовых цен над уровнем цен экспорта и связанный с

[2] Производительность труда в ВНР составляет 30—50 % от этого показателя в развитых капиталистических странах (см. Монич Ю. И. Опыт совершенствования структуры производства в ВНР. М.: Наука. 1984).

этим рост дотаций покрывался за счет разницы между высокой оптовой ценой импортируемых топливно-сырьевых товаров и более низкой их реальной импортной ценой. Для сохранения этой важнейшей доходной статьи госбюджета сохранялись неизменными высокие цены на топливо и сырье даже в условиях, когда мировые цены на них значительно снижались. Все это не могло не вызвать роста оптовых цен в экономике ВНР: в истекшей пятилетке их уровень повысился на 27,5 % при запланированном росте на 23,0 %.

Попытка положить в основу внутренних оптовых цен внешнеторговые (мировые) вызвала и другие негативные явления в экономике ВНР. Усилились инфляционные процессы; рост производительности труда отставал от планового уровня при опережающем росте заработной платы; медленно внедрялись в производство достижения НТП; сохранялось низкое качество продукции; был неэффективным экспорт. В этих условиях промышленным предприятиям Венгрии трудно было повысить эффективность работы. Широкое использование дотаций, фактически означавших отход от принципа единства и нормативности финансовых регуляторов привело к тому, что у предприятия появилась возможность увеличивать размер прибыли не только благодаря снижению себестоимости, но также за счет необоснованного роста цен.

В связи с этим предприятия широко использовали возможность получать так называемую «чистую ценовую прибыль», образующуюся за счет разницы в динамике цен на сырье и готовую продукцию. Например, предприятия накапливали запасы сырья и материалов. Приобретенные ранее по более низким ценам, они фигурировали в калькуляциях по действующим более высоким ценам. Кроме того, широко распространилась практика использования списанного оборудования, также позволяющая манипулировать уровнем себестоимости.

Под влиянием этих трудностей в начале 1987 г. было принято решение ликвидировать следование внутренних оптовых цен в обрабатывающей промышленности за мировыми ценами. Фактически официально закреплялась реально действующая практика ценообразования. В разъяснениях, опубликованных Государственным комитетом материалов и цен ВНР, отмечается фиктивный характер системы цен, действующей в обрабатывающей промышленности в последнее время. Теперь формирование цен в этих отраслях предполагает использование трех критериев: внутренние затраты, оценки рынка и устойчивые экспортные цены, достигнутые в торговле с капиталистическими странами. Таким образом, внешнеторговые цены остаются важным (но не единственным) фактором при формировании внутренних цен. В принципе, ликви-

дация компетитивного ценообразования была запланирована, хотя и произошла несколько раньше, чем это ожидалось.

Предполагалось, что отказ от чрезмерного копирования мировых цен будет сопровождаться развитием ценообразования в направлении фактической рыночной конкуренции. Новая система оптовых цен создавалась постепенно в виде так называемого «клуба цен», образованного в 1984 г. из ряда ведущих предприятий обрабатывающей промышленности. Членство в клубе предъявляло ряд требований: сбалансированность спроса и предложения на продукцию на внутреннем рынке, конкуренция предприятия-производителя одноименной продукции, динамичное увеличение объема экспорта в капиталистические страны. Предприятия — члены «клуба цен» освобождались от жестких ограничений при формировании внутренних цен; последние могли свободно двигаться в пределах между экспортной ценой и ценой предполагаемого импорта в зависимости от спроса и предложения на внутреннем рынке.

В конце 1984 г. удельный вес предприятий — членов клуба в объеме реализованной продукции обрабатывающей промышленности составлял 13 %, в 1985 г. — 25 вместо 40 %, предусмотренных первоначально. Это объяснялось рядом моментов, в частности возможностью участия предприятий в других конкурсных системах, а также «либерализацией» компетитивного ценообразования, в связи с чем различия в практике формирования цен в рамках «клуба цен» и за его пределами значительно уменьшились. Данная практика ценообразования имела и положительный момент: уровень цен (по данным за 1984 г.) в рамках конкурсной системы рос медленнее, чем за ее пределами. В этой связи такое направление ценообразования рассматривалось в ВНР как наиболее перспективное.

Однако вследствие ликвидации компетитивного ценообразования в начале 1987 г. был упразднен и «клуб цен». В 1988 г. для предприятий, отвечающих ряду требований (например, поддержание планового индекса изменения цен), организован «клуб зарплаты», означающий определенное смягчение в принципах ее регулирования.

Для упрочения рыночного механизма образования цен в 1985 г. была введена так называемая хозяйственная калькуляция. Она внесла существенные изменения в систему исчисления себестоимости в компетитивной сфере. Себестоимость конкретного изделия определяется теперь на базе только прямых материальных и трудовых затрат. Общезаводские, цеховые и прочие накладные расходы компенсируются из валового дохода предприятия. Такая система должна ограничивать дотационность и стимулировать пред-

приятия более гибко реагировать на рыночную конъюнктуру.

Рыночная направленность ценообразования определила отмену калькулирования себестоимости. Начиная с 1985 г. она перестала быть обязательной для предприятий компетитивной сферы и остается в силе только для продукции, цены на которую базируются на нормативной себестоимости, а также в тех областях, где контроль за ценами затруднен. Учитывая опасность возврата к базированию цен только на внутренних затратах без учета других факторов, Комитет цен ВНР принял решение при изменении ценообразования в 1987 г. не восстанавливать обязательство по подготовке калькуляции.

Вместе с тем, учитывая возможность различного рода манипуляций с ценами, постановление «О незаконной прибыли» было заменено в 1985 г. более «всеобъемлющим» постановлением — «О незаконной цене». Ускорение темпов роста внутренних цен потребовало и других дополнительных средств, таких как контроль за рынком и регламентация повышения цен. Кроме того, предприятию вменялось в обязанность предварительно сообщать о намерении повысить свободную цену на товары, круг которых в последние годы был расширен, а также продлен срок приостановления их повышения. Практически с 13 декабря 1984 г. по сентябрь 1985 г. обязанность предварительно заявлять о повышении цен предписывалась всем производителям промышленных товаров и услуг, распространялась она и на сферу розничного товарооборота. С 1988 г. между предприятиями и государственными ценовыми органами проводятся консультации, цель которых — достичь соглашение о размере повышения цен.

Определенные изменения в системе внутреннего ценообразования произошли в начале 1988 г. в связи с реформой налогов. Они не означают кардинальной модификации принципов и методов внутреннего ценообразования, а направлены на изменение пропорций и соотношения цен, уменьшение дотационности в сфере розничного товарооборота. Реформа налогов предполагает уменьшение чистого дохода, содержащегося в оптовых ценах, и перенесение центра тяжести налогообложения на розничные цены. Ожидается, что уровень оптовых цен в 1988 г. по сравнению с предыдущим годом снизится на 3—5 %, а розничных — повысится на 15 %.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЦЕН

Для нормального функционирования введенного механизма цен важно, чтобы произошло и взаимосвязанное изменение отдельных видов цен — оптовых, закупочных и розничных.

В 1980 г. предполагалось, что изменение оптовых цен на про-

дукцию промышленности повлияет не только на уровень закупочных цен, но и на базы их формирования, то есть произойдет постепенная замена сопоставимого ценообразования ценами мирового рынка. Однако позднее венгерскими экономистами была осознана невозможность такого перехода: произошел бы экстремальный рост цен на продукцию сельского хозяйства. Ныне закупочные цены на нее по-прежнему базируются на среднеотраслевой себестоимости продукции. Впрочем, определенное влияние на закупочные цены оказывают и внешнеторговые цены. Так, повышение первых в 1983 г. было связано с ростом экспортных цен на сельскохозяйственную продукцию. В то же время падение мировых цен на сахар повлекло за собой снижение премии за сверхплановую продажу сахарной свеклы государству.

Однако более всего на закупочные цены влияет повышение стоимости поставленных сельскому хозяйству средств производства, связанное с систематическим ростом оптовых цен в промышленности, и постоянное снижение дотаций государства на производство продукции сельского хозяйства. Повышение закупочных цен за 1981—1985 гг. происходило практически ежегодно (за исключением 1982 г.), хотя в целом за пятилетие оно было несколько меньшим, чем запланированное, и составило 19,2 %. За 1986—1987 гг. уровень закупочных цен повысился на 8,7 %.

Предстояло выяснить реальные затраты на производство сельхозпродукции. В этих целях были продолжены меры по постепенной ликвидации дотаций, предоставленных государством сельскохозяйственным производителям. В 1984 г. были отменены дотации к ценам сырья, материалов, топлива и энергии. В целом размер всех дотаций за указанный период снизился на 4,5 %, в то время как размер налогов и начислений возрос почти в 2 раза. В то же время в отдельных отраслях (например, в овцеводстве) сохранены дотации государства, связанные с возмещением затрат на производство экспортной продукции. Сохранены они и для сельскохозяйственных предприятий, находящихся в неблагоприятных природно-климатических условиях. Если же условия благоприятны, да и само хозяйство высокорентабельно, то для него установлена система изъятия дополнительно полученной прибыли через систему повышенного налогообложения.

Основное требование при формировании системы розничных цен в ВНР — обеспечение их гибкости, взаимосвязанное с другими видами цен изменение. Стабильность розничных цен трактуется венгерскими экономистами как относительная. По существу же происходит постоянный их рост в размерах, превышающих запла-

нированные[3]. В 1981—1985 гг. укреплялась взаимосвязь розничных цен с оптовыми и закупочными. С этой целью начиная с 1985 г. происходил постепенный переход от практически индивидуальных потоварных ставок налога с оборота к ставкам взимания налога с оборота, дифференцированным по трем уровням (0, 12 и 22 %) и сокращению дотаций к розничным ценам.

В соответствии с общей направленностью системы ценообразования, удельный вес свободных цен в сфере розничного товарооборота повысился с 55 % в 1980 г. до 58 % в 1984 г. При этом вследствие сбалансированности спроса и предложения на рынке большинства потребительских товаров государственные цены возросли в большей степени, чем свободные. Так, среднегодовой темп прироста государственных розничных цен за 1981—1985 гг. составил 3,45 %, а свободных — 3,3 %.

Предполагалось, что доля свободных цен в сфере потребления будет возрастать и к концу 90-х годов достигнет 70—75 %. Однако, по оценкам венгерских экономистов, их доля в сфере потребления составила уже в начале 1988 г. 80 %. В дальнейшем при достижении равновесия спроса и предложения произойдёт переход к двум категориям цен: максимальным (для довольно ограниченной сферы) и свободным. Это, по существу, будет означать дальнейшее развитие рыночного механизма ценообразования.

Все в тех же целях взаимосвязи цен в последние годы были снижены, а в ряде случаев и ликвидированы, дотации к розничным ценам. Например, дотации к ценам на мучные изделия и сахар были ликвидированы. Значительно сокращены дотации к розничным ценам на мясо, изделия консервной промышленности, молоко и молочные изделия, энергоносители, электроэнергию, пассажирский транспорт. Однако говорить о существенном уменьшении дотаций пока преждевременно, более того: дотации к розничным ценам в 1987 г. по сравнению с 1986 г. возросли на 9,6 %, став существенной статьей расхода госбюджета на эти цели. Анализ развития системы розничных цен в ВНР показал целесообразность их повышения с одновременной компенсацией отдельным категориям трудящихся, низкооплачиваемым группам населения, пенсионерам, учащимся, многодетным семьям.

●

Изменения в хозяйственном механизме ВНР, происходящие в последние годы, имеют целью создание конкурентных условий

[3] Так, общий уровень розничных цен за 1981—1985 гг. поднялся приблизительно на 40 %, значительно превысив предусмотренный планом уровень (среднегодовой прирост цен — 6,8 % при запланированном — 4,5 %). При этом в отдельные годы темпы роста розничных цен в ВНР превышали этот показатель в развитых капиталистических странах. В 1986—1987 гг. уровень розничных цен повысился на 12,8 %.

во внутренней экономике как главного импульса ее развития. Вместе с тем в ней сохранены элементы, направленные на восстановление внешнеэкономического равновесия и платежеспособности. Эти два противоречивых начала не могли не вызывать затруднений в функционировании экономики, образования новых диспропорций. Например, к чему приводит стимулирование экспорта без учета его реальной эффективности и дестимулирование импорта путем установления на него завышенных внутренних цен? Предприятия, производящие продукцию на внутренний рынок, становятся либо убыточными, либо их рентабельность значительно ниже, чем у предприятий, работающих на экспорт. В этих условиях государство вынуждено широко использовать дотирование за счет средств бюджета. В 1986 г. сумма таких дотаций, всевозможных возмещений и освобождений от уплаты налогов составила 152,8 млрд форинтов, или четверть расходной части госбюджета на финансирование народного хозяйства ВНР. В последующие два года происходило их постоянное увеличение. Так, в 1987 г. размер дотаций по сравнению с 1986 г. вырос на 3,7 %. Дотации таких размеров подрывают возможность создания в экономике ВНР конкурентных условий хозяйствования: ведь в их основе должна лежать дифференциация рентабельных предприятий по уровню их доходов и ликвидация нерентабельных.

Противоречивость внутреннего ценообразования проявляется в отходе от провозглашенных первоначально принципов развития системы цен: в частности, в создании и ликвидации системы конкурентного ценообразования. К негативным моментам венгерского механизма цен можно отнести также превышение темпов роста всех видов цен над запланированными, наличие инфляционных процессов в экономике. Вместе с тем система внутреннего ценообразования показала себя органическим элементом венгерского хозмеханизма. Сделаны первые шаги по введению системы фактических конкурентных цен, формирование которых освобождено от влияния централизованных ограничений.

постскриптум

В первых трех номерах нашего журнала за 1983 год был опубликован перевод фрагментов из книги Артура Блоха «Закон Мерфи». Это своеобразный свод научно-технического и управленческого фольклора, поданного в виде шутливых законов, главный из которых (закон Мерфи) гласит: если неприятность может случиться, она случается.

Редакционная почта того времени засвидетельствовала бурный интерес читателей к юмору такого рода. Это навело нас на мысль продолжить публикацию. На счастье оказалось, что в 1982 г. тот же Артур Блох выпустил книжку «Закон Мерфи. Книга вторая. Еще кое-какие причины неприятностей», перевод фрагментов из которой мы вам и предлагаем, руководствуясь принципом Лео Роджерса: если есть ради чего стараться, то не грех и перестараться.

Законы мерфической группы по самой своей природе неприменимы в каком бы то ни было практическом смысле. А именно, если попытаться использовать законы, основываясь на их действии в прошлом, они не сработают. Вы можете, например, перейти из одной очереди в другую, если ваша движется медленно, чтобы проверить, замедлится ли новая с вашим появлением. Точно так же можно попытаться начать мыть свою машину с явной целью вызвать дождь. К сожалению, сам факт преднамеренного совершения этих действий в экспериментальных целях, а не из искренних побуждений, по наитию, подсознательное желание добиться определенного результата будет чем-то вроде вмешательства обезьяны, вооруженной гаечным ключом, в сложный механизм мерфологических законов.

Лишь небольшая часть собранных в этой книге законов, аксиом, следствий, принципов написана Артуром Блохом, львиная же их доля была прислана читателями, по именам которых они порой и названы. При этом составитель столкнулся с проблемой, формулируемой законом Диджиованни: число законов стремится заполнить все доступное для публикации пространство.

Страдаем ли мы от сожаления (по поводу того, чего не сделали) или угрызениями совести (над тем, что натворили), давайте всякий раз улыбаться, когда случаются неприятности, потому что улыбка важнее всего остального.



Перевод с английского Л. БЕЛЯЕВОЙ

РАЗВИТАЯ МЕРФОЛОГИЯ

Закон Мерфи. Если неприятность может случиться, она случается.

Обобщение следствий, сделанное Шнэттерли. Даже если неприятность не может случиться, она случается.

Парадокс Силвермэна. Если закон Мерфи может не сработать, он не срабатывает.

Расширенный закон Мерфи. Если могут случиться несколько неприятностей, они происходят в самой неблагоприятной последовательности.

Следствие Фарнсдика из пятого следствия. После поворота событий от плохого к худшему цикл повторится.

Расширение закона Мерфи, сделанное Гаттузо. Нет такой плохой ситуации, которая не могла бы стать еще хуже.

Закон Линча. Когда события принимают крутой оборот, все смываются.

Закон Эванса и Бьерна. Какая бы неприятность ни случилась, всегда найдется тот, кто знал, что так оно и будет.

Принцип Бенедикта (ранее девятое следствие Мерфи). В природе всегда сокрыт тайный порок.

Закон разоблачения. Все тайное становится явным.

Закон Хелранга. Подожди — и плохое само собой исчезнет.

Расширение, предложенное Шейвлсоном. ...нанеся положенный ущерб.

Дополнение Грелба. Если ситуация была неблагоприятной, она повторится.

Неправильное цитирование закона Х. Л. Менкена Гроссманом. Сложные проблемы всегда имеют простые, легкие для понимания неправильные решения.

Закон Флагга. Пришла нужда постучать по дереву — обнаруживаешь, что мир состоит из алюминия и пластика.

Закон неразумного сохранения грязи. Чтобы одно отчистить, надо другое запачкать.

Расширение Фримэна. ...но можно запачкать все, ничего не отчистив.

Закон Буба. То, что ищешь, найдешь только обыскав все.

Закон поиска. Начинать поиски надо с самого неподходящего места.

Закон Мэрианна. Находишь всегда то, что не искал.

Правило Руна. Если вам все равно, где вы находитесь, значит вы не заблудились.

Тезис Койта-Мерфи относительно силы негативного мышления. Оптимиста хорошей вестью не удивишь.

Правило Фергюсона. Ситуация становится необратимой, когда уже нельзя сказать: «Давайте все забудем!»

Закон отсутствия обратного действия закона *. Нельзя вызвать дождь, начав мыть машину.

Спасительная благодать Мерфи. Худшее — враг плохого.

Главный парадокс. Оптимист верит, что мы живем в лучшем из миров. Пессимист боится, что так оно и есть.

Закон Нейсэра. Можно сделать защиту от дурака, но только от неизобретательного.

СИТУАТИВНАЯ МЕРФОЛОГИЯ

Закон восстановления, предложенный Дрейзеном. Время улучшения ситуации обратно пропорционально времени ее ухудшения.

Пример 1. На склеивание вазы уходит больше времени, чем на то, чтобы ее разбить.

Пример 2. Чтобы похудеть, надо больше времени, чем поправиться на столько же.

Закон кафетерия. То, что вы заприметили в витрине, купит зашедший перед вами.

Наблюдение Этторе (из «Закона Мерфи I»). Соседняя очередь всегда движется быстрее.

Вариант наблюдения Этторе, предложенный О'Брайеном. Как только вы перейдете в другую очередь, ваша бывшая начнет двигаться быстрее.

Следствие Кентона. Ваше метание туда-сюда взвинчивает обе очереди.

Принцип очереди. Чем дольше ожидание, тем больше вероятность, что вы стоите не в той очереди.

Закон Уиттена. Когда бы вы ни постригли ногти, спустя час они вам понадобятся.

Закон Хатчисона. Необходимости концентрированного внимания всегда сопутствует непреодолимое желание отвлечься.

Закон журналистики Фуллера. Чем дальше от вас произошло бедствие или несчастный случай, тем больше требуется погибших и раненых, чтобы получился газетный материал.

Законы правдивости в репортаже.

1. Чем ближе вам факты, описываемые в печати, тем очевиднее ошибки в подаче этого материала.
2. Чем дальше вы от этих фактов, тем более склонны верить сообщению.

---

* Прямое действие: стоит вам только вымыть машину, как тут же пойдет дождь.



Закон письма. Стоит запечатать письмо, как в голову приходят свежие мысли.

Закон зоопарков и музеев Джоунса. У самого интересного экспоната не бывает таблички с названием.

Закон публикаций Джоунса. При печатании книги в нее всегда вкрадется несколько ошибок, которые никто не заметит.

Следствие Блоха. Открыв сигнальный экземпляр на произвольной странице, автор тут же наткнется на самую грубую ошибку.

Правила рисования Вуда.

1. Никогда не рисуйте то, что можно скопировать.
2. Никогда не копируйте то, что можно обвести.
3. Никогда не обводите то, что можно вырезать и наклеить.

Законы фотографии.

1. Возможность для наилучшего снимка появляется именно тогда, когда использован последний кадр.
2. Хорошие снимки обычно делаются при закрытом объективе.
3. Хорошие кадры пропадают, когда при проявлении кто-то неосторожно открывает дверь и пленка засвечивается.

Закон сэра Уолтера. Вероятность попадания в лицо дыма от сигареты или от костра прямо пропорциональна вашей чувствительности к дыму.

Первый закон аэропортов Кауфмана. Расстояние до выхода на посадку в самолет находится в обратной зависимости от времени, за которое еще можно успеть к рейсу.

Закон Роджерса. Стоит стюардессе разнести пассажирам кофе, как самолет начинает вибрировать.

Объяснение закона Роджерса, предложенное Дэвисом. Подача кофе в самолете вызывает вибрацию.

Основной принцип багажа. У какого бы транспортера вы ни стояли, ваш багаж появится на другом.

ИЕРАРХОЛОГИЯ И НАУКА ЗАСЕДАТЬ

Постулат Перкинса. Чем ниже сидишь, тем больнее бьют.

Постулат Харрисона. На каждое действие есть равная ему противодействующая критика.

Правило Роджерса. Проект примут только когда никого из членов комиссии нельзя будет обвинить в случае провала, но зато при успехе все смогут претендовать на поощрение.

Теорема неизбежности Бахмана. Чем больше затраты на выполнение плана, тем меньше шансов отказаться от него — даже если он окажется несостоятельным.

Следствие. Чем выше престиж людей, стоящих за планом, тем меньше шансов его отмены.

Закон Конвэя. В любой организации всегда найдется человек, знающий, что там на самом деле происходит.

Его-то и надо уволить.

Закон обратного действия Стюарта. Легче получить прощение, чем разрешение.

Теорема о подборе кадров Лофтуса.

1. Приглашенные издалека специалисты всегда кажутся лучше доморощенных. (Нет пророка в своем отечестве.)
2. Прием на работу — это победа надежды над опытом.

Пятый закон управления Лофтуса. Руководи по книге, даже если не знаешь ни имени автора, ни названия.

Первое правило неполноценности начальства. Не давайте понять своему начальнику, что вы — умнее.

Закон Уистлера. Никогда не знают, кто прав, но всегда известно, кто в ответе.

Законы исходных данных Спенсера.

1. Каждый может принять решение, располагая достаточной информацией.
2. Хороший руководитель принимает решение и при ее нехватке.
3. Идеальный — действует в абсолютном неведении.

Правило Готлиба. Если начальник пытается произвести впечатление на подчиненных знанием деталей, он теряет из виду конечную цель.

Первое правило негативного предвидения. Вы убережете себя от множества ненужных хлопот, если сожжете мосты сразу, как подойдете к ним.

Исходный принцип социо-экономики. В иерархической системе оплата труда прямо пропорциональна привлекательности и легкости выполняемой работы.

Закон профессиональной практики Дрю. Кто платит меньше всех, больше всех жалуется.

Закон Кона. У бюрократов поток бумаг тем обильнее, чем больше времени тратится на отчеты о все меньшем объеме работы. Устойчивое состояние достигается, когда все свое время вы тратите на отчет о ничегонеделанье.

Второй закон Макдональда. Консультанты — загадочные люди, они запрашивают у компании какой-нибудь показатель, а затем выдают его в отчете.

Закон Дингла. Если у кого-то что-то упало, это пнут, но не подберут.

Закон Кушнера. Шансы на выполнение работы обратно пропорциональны числу лиц, по долгу службы обязанных это делать.

Принцип Пфейфера. Никогда не принимайте решение сами, если можно заставить решить кого-то другого.

Следствие. Никто не запишет то, что вы могли сделать, но не сделали, однако у каждого есть список ваших ошибок.

Закон Джо. Человек, с которым вам с трудом удалось подружиться, будет первым, кого уволят при реорганизации.

Принцип «спеши-и-жди» Лупошайнского. Пришел рано — уже отменили. Разбиваешься в лепешку, чтобы прийти вовремя,— ждешь. Задержался — опоздал безнадежно.

Аксиома Гурда. На собраниях — экономят минуты и теряют часы.

Закон Матильды об образовании подкомитетов. Стоит выйти из комнаты, как тебя тут же выберут.

Закон управления Веллингтона. Наверху собираются сливки. И пена тоже.

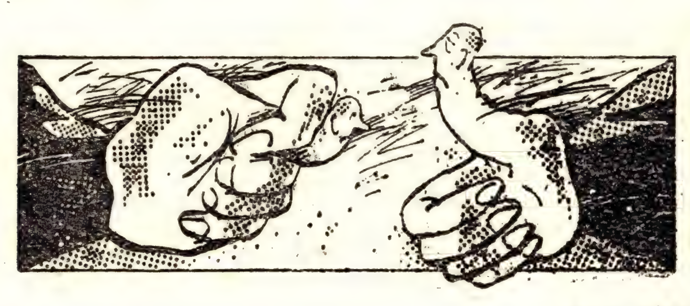


Рис. С. МОСИЕНКО

СОЛО ДЛЯ ОРГАНЧИКА

Вхожу и душу вешаю на гвоздь,
пыль со стола сдуваю и с колен,
сегодня у меня особый гость —
сейчас ворвется ветер перемен.
Он, как дитя, устроит здесь игру,
после него останется содом,
но я бумажки с пола соберу,
и жизнь пойдет привычным чередом.

Такая нынче мода — все менять:
от отношенья к жизни до меню.
Пожалуй, чтоб от моды не отстать,
я на столе сукно переменю.
Любое средство, в сущности, пустяк,
любая цель, считаю, хороша...
За что люблю я нынешний сквозняк —
сильней шуршит бумажная душа!

Сергей ТАСК,
Москва.

содержание

СТРАНИЧКА РЕДАКТОРА	3	И традиции, и обновление. Диалог главных редакторов «ЭКО»
ИЗ ПИСЕМ В РЕДАКЦИЮ	18, 64, 89, 111, 130	
ВОПРОСЫ ТЕОРИИ	21	РЫВКИНА Р. В. Экономическая культура как память общества
НОВЫЕ ФОРМЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	40	**Революция на «Конвейере». О создании первого акционерного социалистического предприятия**
	41	ВОЛОГЖИН В. М. Утро советских акций
	50	НОВИКОВА Г. В. «Что-то все-таки меняется...»
	54	Л. ЩЕРБАКОВА. Невозможное вчера, возможное сегодня
	61	СЕНЧАГОВ В. К. Нам есть над чем работать!
НАРОДНО-ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ЗАБОТЫ	65	ТИХОМИРОВ Е. Ф. Колесо в нечеловеческий рост
	73	БЕССОНОВА О. Большое спасибо за жилье
	83	БЕЛОВ А. Ф., СПИРОВ В. Н., МИХАЙЛЫК М. В. В блеске мусорных урн...
ЖИЗНЬ ПРЕДПРИЯТИЯ	91	АМИГУД М. Л. Работа вместе, ответственность врозь
	100	РЯБЦЕВА Е. Ю. Закон дороже
	103	СЕМЕШКО А. Ф., МОСКВИТИН В. А. Закон на боку, закон побоку
НА БАРРИКАДАХ НТР	113	МИЛЛЬ 1. Э. Если отойти от кульмана...
	123	АНДРОНАТИЙ Н. Р. Персональные ЭВМ: как избежать очередной кампании
ТОЧКА ЗРЕНИЯ	131	ХАКАМАДА Сигэки. Пэ-рэ-су-ту-ро-и-ка
	140	ПЬЯНКОНЕ Луис. Через 10 лет вы обгоните Японию
ДИЖИ	144	Краткая журнальная информация

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

145 БОРИСОВ Ю. С. Становление командно-бюрократической системы

162 Кульминация «военного коммунизма». По страницам книги Фернандо де лос РИОСА

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

√176 ЗАБОРОВСКАЯ И. А. Ценообразование в Венгрии: эксперименты и результаты

POST SCRIPTUM

185 Артур БЛОХ. Закон Мерфи. Книга вторая

190 Сергей ТАСК. Соло для органчика

В следующий номер готовятся:

● Под рубрикой «Вопросы теории» статья кандидата экономических наук А. П. Дубнова и доктора экономических наук Б. П. Орлова «Собственность и экономическая активность населения» о том, как экономическая действительность застойного периода привела к устойчивому снижению активности работников предприятий и, как следствие, к стагнации технико-технологического прогресса, падению эффективности производства.

● Продолжение публикации материалов об опыте львовского ПО «Конвейер», начатой в № 1/89 г. Речь пойдет о прогрессивной системе управления, включающей подсистему профессионального продвижения кадров, установление партнерских взаимоотношений с потребителями, организацию кружков качества.

● Репортаж с 11-го заседания Всесоюзного клуба директоров в Херсоне.

● Подборка материалов по проблемам «теневой экономики».

● Под рубрикой «Как пройти на внешний рынок» статья кандидата философских наук В. Е. Демидова «Реклама в системе маркетинга», в которой обсуждаются проблемы создания эффективной внешнеторговой рекламы продукции советских предприятий на мировых рынках.

● Продолжение публикации второй книги Артура Блоха «Закон Мерфи».

● Материалы рубрик «На баррикадах НТР», «Человек и экономика», «Зарубежный опыт», «Публицистика» и др.


прогресс «любой ценой» — безнравственен!
УХНЕМ?..
ПЛАКАТ С.С.МОСИЕНКО



ИНДЕКС 71117
ЦЕНА 70 КОП.

1·1989 ЭКО